

KELLY CUSTODIO DA COSTA

**ELEMENTOS DA POLÍTICA DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS
EMPRESAS INDUSTRIAIS BRASILEIRAS
1990-2000**

Trabalho apresentado à disciplina CNM 5420
- Monografia como requisito parcial à
Conclusão do Curso de Ciências Econômicas
da Universidade Federal de Santa Catarina.

Orientador: Prof. Dr. Edvaldo Alves de
Santana

**FLORIANÓPOLIS
2002**


TERMO DE APROVAÇÃO

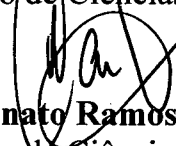
KELLY CUSTODIO DA COSTA

ELEMENTOS DA POLÍTICA DE APOIO ÀS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS INDUSTRIAIS BRASILEIRAS 1990-2000

Monografia submetida como requisito parcial à Conclusão do Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, a seguinte banca examinadora:

Orientador: **Prof. Dr. Edvaldo Alves de Santana**
Departamento de Ciências Econômicas - UFSC


Prof.ª Carmen Rosário Ortiz Gutierrez Gelinski
Departamento de Ciências Econômicas – UFSC


Prof. Dr. Renato Ramos Campos
Departamento de Ciências Econômicas - UFSC

Florianópolis, 22 de abril de 2002

*Aos meus pais Etelvina Maria e
Sosthenes, por todo amor, respeito
e por não me terem permitido
desistir.*

AGRADECIMENTOS

Aos meus grandes amigos *Les Menssagers*, humildemente, agradeço por tudo.

À minha amiga e irmã Quenia Custodio da Costa, pois quem sabe muda sua própria história e faz a hora acontecer.

A Edvaldo Alves de Santana, pela imensa paciência em relação aos meus e-mail's, pelas críticas e sugestões em relação à monografia.

À Glaucya Pires e à Solange Rose Rosário de Oliveira, pelos comentários e grande força acerca deste trabalho e, antes de mais nada, pela amizade.

A Marcel Asfour (BNDES-RJ), Antônio Hammes (BRDE-SC) e Edimir Dunke (SEBRAE-SC), pelo envio do material.

Ao professor Renato Ramos Campos, a Clóvis Roberto Scherer, ao consultor Marco Antônio (APEX-SEBRAE) e ao Sr. Luis Carlos Florianni (FAMPESC), pela atenção, comentários e idéias oferecidas quando esta monografia ainda era um simples projeto.

Às bibliotecárias do SEBRAE-SC e da FIESC, pela boa vontade em me atender.

A Mirna Cassettari Saidy, cujas opiniões ajudaram-me a estruturar melhor este trabalho, indo além de simplesmente revisar o texto.

A Daniel Domingos dos Passos, pelo valioso senso crítico.

A Professora Carmen Geliski, que gentilmente aceitou fazer parte da minha banca.

A D. Cinara Lange: “nada na vida acontece por acaso”.

Aos meus colegas do DIEESE, pela paciência em relação as minhas constantes mudanças de humor e ausências no escritório.

Aos meus “achados” D. Maria Aparecida Parente, Pedro Vivas e Raquel Vieira, pois todo ser humano precisa ser pleno em alma, corpo e mente.

Afinal, as pequenas empresas não se situam em vácuo social, político e econômico. Elas não são isoladas do mundo que as cerca. Ademais, esse mundo (dominado pelas GEs) determina as regras (não cristalizadas) do jogo que as pequenas empresas jogam, submetidas a um inevitável processo de concentração e centralização (Rainnie, 1989:39). Essa questão não é nova e a sua solução ou erradicação passa pelo desenvolvimento gradual de uma política social mais sadia, expressa por meio da opinião pública e da ação legislativa (Hobson, 1894:102).

SOUZA

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

QUADRO 1 – CRITÉRIO DE CLASSIFICAÇÃO DO TAMANHO DAS EMPRESAS	8
QUADRO 2 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPREGADOS	30
QUADRO 3 – CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS POR FATURAMENTO (BNDES)	31
QUADRO 4 – PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO	42
TABELA 1 – PARTICIPAÇÃO DAS PME's NA ECONOMIA (1996) .	23
TABELA 2 – EXPORTAÇÃO POR TAMANHO DE EMPRESAS INDUSTRIAIS – 1990, 1993, 1996su.....	35
TABELA 3 – DESEMBOLSOS BNDES A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (EM R\$ MILHÕES)	48
FIGURA 1 – LOCALIZAÇÃO DE <i>Emillia-Romagna</i>	14
FIGURA 2 – INCUBADORAS DE EMPRESAS EM OPERAÇÃO NO BRASIL	55
FIGURA 3 – MAPA DE INCUBADORAS NO BRASIL – 2001	57

LISTA DE SIGLAS

- ANPROTEC – Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Tecnológicos
- APEX – Agência de Promoção de Exportações
- BADESC – Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina
- BID – Banco Interamericano de Desenvolvimento
- BLUSOFT – Blumenau Pólo de Software
- BLUSOL – Instituição Comunitária de Crédito Blumenau –Solidariedade
- BNDES – Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
- BNDESPAR – BNDES Participações
- BRDE – Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul
- C&T – Ciência e Tecnologia
- CCRs – Companhias Regionais de Capital de Risco
- CE – Comunidade Européia
- CEAG's – Centro de Apoio à Pequena e Média Empresa
- CEBRAE – Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Pequena Empresa
- CEF – Caixa Econômica Federal
- CELTA – Centro Empresarial para Laboração de Tecnologia Inovadora
- CEPAL – Comissão Econômica para América Latina
- CERTI – Fundação Centro Regional de Tecnologia em Informática
- CNI – Confederação Nacional da Indústria
- CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico
- CODEFAT – Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador
- CODESUL – Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul
- CONTEC – Programa de Capitalização de Empresas e Base Tecnológica
- COOPERFAT – Linha de Crédito para Associações e Cooperativas de MPes
- CRP – Companhia Riograndense de Participações
- CTM – Centro de Tecnologia Madeireira
- CVM – Comissão de Valores Imobiliários
- DIEESE – Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos
- EIB – Banco Europeu de Investimentos
- EIF – Fundo Europeu de Investimentos
- ERVET – Autoridade Regional para o Desenvolvimento Econômico da Emilia-Romagna
- FADESP – Fundação de Amparo à Pesquisa
- FAMPE – Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas
- FAPESP – Fundação de Amparo à Pesquisa de São Paulo
- FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador
- FGPC – Fundo de Garantia para Promoção de Competitividade
- FIESC – Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina
- FINAME – Agência Especial de Financiamento Industrial
- FIPEME – Fundo de Financiamento das Pequenas e Médias Empresas

- FNE – Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste
- FNO – Fundo Constitucional de Financiamento do Norte
- FUNSOL – Fundo de Solidariedade para Geração de Emprego e Renda
- GE's – Grandes Empresas
- IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
- IEDI – Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial
- IEL – Instituto Euvaldo Lodi
- II PND – Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento
- IOF – Imposto sobre Operações Financeiras
- ISO's – Organizações Internacionais de Normalização
- MDIC – Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior
- MIDISUL – Microdistrito Industrial Mário Búrigo
- MG/FIEE – Fundo de Investimentos de Empresas Emergentes de Minas Gerais
- MIDIOESTE – Microdistrito Industrial de Base Tecnológica do Oeste
- MIPEM – Micro e Pequena Empresa
- MIPEM-FAT – Linha de Crédito para Micro e Pequenas Empresas Industriais,
Comerciais e de Serviços com Recursos do Fundo de Amparo ao
Trabalhador
- MITI – Ministério da Cultura e do Comércio Exterior do Japão
- MPME's – Micros, Pequenas e Médias Empresas
- Mtb – Ministério do Trabalho
- NASA – National Aeronautics and Space Administration
- NASDAQ – National Association of Securities Dealers Quotation
- OCDE – Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico
- OIT – Organização Internacional do Trabalho
- ONG's – Organizações Não-Governamentais
- P&D – Pesquisa e Desenvolvimento
- PADEC – Parque de Desenvolvimento Tecnológico
- PATME – Programa de Apoio Tecnológico às Micro e Pequenas Empresas
- PE's – Pequenas Empresas
- PEE – Programa Especial de Exportações em Santa Catarina
- PIB – Produto Interno Bruto
- PIEC – Programa de Incremento às Exportações Catarinenses
- PME's – Pequenas e Médias Empresas
- PROEX – Programa de Estímulo às Exportações
- PROFAT – Programa de Amparo ao Trabalhador
- PROGER – Programa de Geração de Emprego e Renda
- PROGIRO – Programa de Financiamento de Capital de Giro para Empresas
Líderes da Indústria
- PROMICRO – Programa de Apoio à Microempresa
- RAMI – Rede Amazônica de Incubadoras de Empresas
- REFIS – Programa de Recuperação Fiscal
- RSTec – Fundo de Capital de Risco do Rio Grande do Sul para Empresas de Base
Tecnológica
- SBA – Small Business Administration

- SC/ FIEE – Fundo de Investimentos de Empresas Emergentes de Santa Catarina
- SCTec – Fundo de Capital de Risco de Santa Catarina para Empresas de Base Tecnológica
- SEBRAE – Sistema Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa
- SENAI – Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial
- SETI – Secretaria de Ciência, Tecnologia e Ensino Superior
- SIMEST – Sociedade Italiana para Empresas do Exterior e do Instituto Internacional pelo Comércio Exterior
- SIMPLES - Sistema Integrado de Pagamento de Imposto e Contribuições das Micro Empresas de Pequeno Porte
- SINE – Sistema Nacional de Emprego
- TJLP – Taxa de Juros a Longo Prazo
- UFBA – Universidade Federal da Bahia
- UFPA – Universidade Federal do Pará
- UFRJ – Universidade Federal do Rio de Janeiro
- UFRS – Universidade Federal do Rio Grande do Sul
- UFSC – Universidade Federal de Santa Catarina
- UNICAMP – Universidade Estadual de Campinas

SUMÁRIO

LISTA DE ILUSTRAÇÕES	vi
LISTA DE SIGLAS	viii
RESUMO	xi
1 INTRODUÇÃO	1
1.1 OBJETIVOS	4
1.1.1 Objetivo geral	4
1.1.2 Objetivos específicos	4
1.2 METODOLOGIA	5
1.3 ESTRUTURA	5
2 POLÍTICAS INDUSTRIAIS PARA PME's NA ITÁLIA, ESTADOS UNIDOS E JAPÃO	6
2.1 CARACTERÍSTICAS GERAIS	6
2.2 ALGUNS ASPECTOS DE POLÍTICA INDUSTRIAL	9
2.3 POLÍTICA INDUSTRIAL E AS PME's ITALIANAS	10
2.3.1 Políticas de crédito às pequenas firmas italianas	14
2.4 POLÍTICA INDUSTRIAL E OS <i>CLUSTERS</i> INDUSTRIAIS NORTE-AMERICANOS	16
2.4.1 Políticas de apoio nos Estados Unidos	17
2.4.2 Os <i>clusters</i> industriais	19
2.5 POLÍTICA INDUSTRIAL: O CASO DO JAPÃO	20
2.6 CONCLUSÃO	23
3 FATORES SOBRE POLÍTICAS INDUSTRIAIS NO BRASIL E EXEMPLOS DE PME's DE SANTA CATARINA	25
3.1 POLÍTICAS ALTERNATIVAS NOS ANOS 80 E 90	25
3.2 CARACTERÍSTICAS DAS PME's BRASILEIRAS	28
3.3 O COMÉRCIO EXTERIOR	32
3.4 CONCLUSÃO	37
4 PROGRAMAS DE APOIO E FOMENTO AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS BRASILEIRAS	39
4.1 PROGRAMAS DE INCENTIVO E FINANCIAMENTO	39
4.2 LINHAS E FUNDOS DE FINANCIAMENTO	45
4.3 OS BANCOS DE MICROCRÉDITO	51
4.4 PÓLOS INDUSTRIAIS E INCUBADORAS DE EMPRESAS	53
4.5 DESBUROCRATIZAÇÃO	58
4.6 CONCLUSÃO	59
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	61
REFERÊNCIAS	66
OBRAS CONSULTADAS	71

RESUMO

Este trabalho tem como foco a análise da participação de Pequenas e Médias Empresas Industriais como objeto a ser explorado pela política industrial brasileira durante a década de 90. Neste estudo, com a intenção de estabelecer um parâmetro, apresentam-se os modelos encontrados em países como a Itália, os Estados Unidos e o Japão, nos quais o processo de crescimento do segmento tem servido de base para o desenvolvimento. Estes países apresentam, desde a década de 70, uma promoção eficaz de processo regional e nacional perante o mercado globalizado. Por isso, o trabalho procura enfatizar, também, as características, as carências e os programas de incentivo e financiamento voltados para o desenvolvimento das Pequenas e Médias Empresas brasileiras. O objetivo desses projetos é apoiar suas principais necessidades em termos gerenciais e financeiros. Conclui-se que a ausência de uma política industrial dificulta a permanência de tais ações no ambiente econômico, tanto desse segmento quanto do parque industrial brasileiro em geral.

Palavras-chave: Pequenas e Médias Empresas; Política Industrial; Programas de Incentivo.

1 INTRODUÇÃO

A partir da década de 70, a economia mundial passou por profundas transformações sócio-econômicas. No período pós 2.^a Guerra Mundial, os países mais desenvolvidos em termos tecnológicos investiram no processo produtivo de suas indústrias. Pode-se considerar como principal mudança na estrutura, responsável pelo estado de maturação encontrado nas empresas do Brasil e do exterior, a alteração da base industrial moderna. Em outras palavras, houve a mudança de uma matriz metal-mecânica, vinculada ao sistema de produção em massa e propulsora do desenvolvimento brasileiro na década de 30, para uma matriz de base tecnológica, aliada à indústria da informação. A partir desse momento formam-se condições para o processo de globalização (SANTOS, 2000, p. 18).

As mudanças ocorridas no âmbito mundial geraram nas empresas de maior porte (não significa dizer que aquelas de tamanhos menores ficaram alheias) a necessidade de enquadrarem-se às exigências de flexibilidade do novo sistema, através da reestruturação de seus processos organizacionais e produtivos. Dentre as prioridades referentes à reorganização ou reestruturação industrial pode-se citar: a busca pela redução de custos, que levou ao aumento de desemprego; maiores investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D), como forma de incrementar a competitividade e qualidade dos produtos; a redefinição de novos nichos de mercado; a procura por satisfazer às exigências dos consumidores etc.

A princípio, a busca por melhorias contínuas soava como benefício à evolução da economia global. Na década de 90, essa procura tornou-se também sinônimo de crise conjuntural, principalmente nos países encontrados “fora do eixo de desenvolvimento”. Pode-se tomar como exemplo o caso do Brasil, cujas condições já eram consideradas tardias em relação ao padrão de desenvolvimento¹. Nesse mesmo período, o país sofreu graves consequências, causadas, entre outros fatores: por excesso de proteção dada à indústria nacional, instabilidade inflacionária e também

¹ De acordo com JUNGES (1999, p. 19), a não ocorrência de Revolução Industrial na economia brasileira foi um dos fatores responsáveis pelo atraso em relação à inovação tecnológica, pois até o momento máquinas e equipamentos vinham sendo importadas por meio de divisas (GOEDERT *apud* SANTOS, 1999, p. 83).

pelas “dificuldades de o sistema financeiro nacional estruturar fontes de financiamento de longo prazo para as atividades produtivas” (IBPQ-PR, 2000, p. 20).

Fazendo um rápido histórico, após a 2ª Guerra Mundial a economia brasileira passou a adotar o Modelo de Substituição de Importações proposto pela Comissão Econômica para a América Latina (CEPAL), com o propósito de apoiar a internalização da fabricação de bens de consumo até então importados. Com isso, surgiu a oportunidade brasileira de deixar de ser uma nação praticamente agrária e dependente do mercado externo, no intuito de ver crescer sua renda *per capita*, o número de novos postos de trabalho e, por conseguinte, o bem-estar social. Vale ressaltar que a economia nacional mudou em um breve espaço de tempo (de uma base agrícola para uma industrial), atraindo a entrada de multinacionais na década de 50². Posteriormente, as empresas multinacionais ganharam na escala competitiva em relação às empresas brasileiras, pois possuíam capacidade suficiente de gerar aperfeiçoamentos – produtos e processos.

Considera-se o período compreendido entre os anos 30, até o final da década de 80, como uma fase marcada por políticas industriais associadas à forte intervenção do Estado e demasiadamente protecionistas em relação ao mercado interno. Por isso, com a abertura comercial, no início da década de 90, e com o surgimento do modelo de especialização flexível, as empresas nacionais sofreram um grande impacto. Outros acontecimentos advindos da crise da matriz do metal-mecânico foram: desregulamentação de mercados; a crise do sistema financeiro internacional e o acúmulo da dívida externa (SANTOS, 2000, p. 18). Assim, os problemas da economia brasileira, no fim da década de 80, eram decorrentes dos efeitos da abertura comercial e da entrada do capital financeiro internacional.

Ocorreu, na década de 90, um verdadeiro choque no parque industrial brasileiro, sendo que de um momento para outro as empresas ficaram diante de um novo impasse. Ou elas poderiam adotar novos investimentos em tecnologia, através da

² Período também marcado pelo desenvolvimento de empresas públicas através da associação com o capital estrangeiro. Onde a participação do Estado se deu pela constituição da indústria de base que vem sustentar o desenvolvimento do país até os anos 80 como a Petrobrás, Usiminas etc.

reformulação de estratégias organizacionais e da formação de um novo modelo, ou fechariam suas portas.

Muitos consideram a implementação da reestruturação produtiva como mal articulada, pois não houve uma “preparação” interna a longo prazo em função de uma possível abertura comercial. Em um curto espaço de tempo, grandes empresas (GE’s) começaram a buscar maior eficiência e produtividade nos seus processos por meio de programas de reestruturação industrial, objetivando: aumento de flexibilidade; redução de custos operacionais; introdução de máquinas automáticas; desverticalização de organizações, gerando redução de níveis hierárquicos; geração da terceirização etc. (DIEESE, 1996, p. 11). Associada aos exemplos citados, encontra-se a redução radical de postos de trabalho. Segundo o Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE) “nos anos 90, ampliou-se a precarização no mercado de trabalho brasileiro: foram extintos cerca de 2 milhões de postos de trabalho no setor formal da economia e a taxa de desemprego quase dobrou”.(DIEESE, 1999). Em Santa Catarina, por exemplo, 46.377 postos de trabalho foram fechados no período compreendido entre 1994 e 1998 conforme dados do Sistema Nacional de Emprego (SINE), onde a indústria de transformação (setor em que a reorganização industrial ocorreu de forma mais evidente) sofreu a queda de 9,89% do nível de emprego de acordo com a Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina (FIESC) (KRAMER, 1999).

O segmento de pequenas e médias empresas (PME’s) passa a obter maior importância a partir do momento em que se tornam importantes objetos de combate ao impacto do desemprego no país. Antes disso, as PME’s brasileiras encontravam-se como base geradora de emprego e renda à margem do núcleo dinâmico da economia (SOUZA, 1995, p. 35).

De empresas de segunda categoria, as PME’s foram alçadas à plena cidadania empresarial, a partir da constatação (i) de seu dinamismo como pólo gerador de empregos nas décadas de 70 e 80, e (ii) da emergência de uma nova funcionalidade econômica das PME’s, relacionada à superação do modelo fordista de produção e ao advento do pós-fordismo ou ‘especialização flexível’. [Num cenário econômico marcado pela globalização, por mudanças radicais em processos tecnológicos, pelo aumento do risco e da incerteza, pela diluição de fronteiras, etc.] (VEIGA; MARKWALD, 1998, p. 17).

As empresas antes consideradas de “segunda categoria” passam a obter, no Brasil, plena cidadania empresarial como pólos geradores de empregos e segmentos capazes de absorver com maior precisão o modelo de especialização flexível, superando o sistema de produção fordista, requerido pelo mercado globalizado.

Eis que surge um paradoxo, pois ao mesmo tempo que as PME's são flexíveis para responder às necessidades das grandes indústrias e aptas a conquistar maior espaço na indústria brasileira, existe a precariedade de suas estruturas, a carência de qualificação de seus empregados, a dificuldade em obter empréstimos, o nível salarial inferior ao das GE's etc. Há, então, a necessidade não só do Estado, mas de os governos estaduais e locais de avançar-se em políticas industriais que venham a promover o apoio às PME's, considerando a heterogeneidade e a diversidade presente no segmento, conforme ocorre em países como Estados Unidos, Dinamarca e Taiwan. Trata-se de medidas que podem não extinguir totalmente os problemas, mas que estimulam a articulação PME's com outras unidades de produção, promovendo competitividade e eficiência. Torna-se necessário não entendê-las somente como sobreviventes, relegando a política industrial a elas voltada como simples participações em feiras, cursos e eventos. Entretanto, é difícil pensar em ações mais concretas, montar projetos e levantar discussões no intuito de proporcionar a longo prazo, o crescimento das PME's e o seu não desaparecimento do panorama social devido a alta taxa de mortalidade que lhes é atribuída.

1.1 Objetivos

1.1.1 Objetivo geral

O principal objetivo deste trabalho é verificar a existência de política industrial em PME's industriais brasileiras, no período compreendido entre 1990 e 2000.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) avaliar o processo de desenvolvimento e os efeitos da política industrial voltada para PME's nacionais durante a última década de 90, enfocando também alguns dados de Santa Catarina;

- b) verificar as diferenças, de importância e conceitos, entre PME's industriais da Itália, dos Estados Unidos e do Japão;
- c) fazer uma comparação, considerando as diferenças histórico-culturais, entre os incentivos existentes nos países citados e as mudanças ocorridas no segmento brasileiro (como a criação de projetos que visam estimular as PME's etc).

1.2 Metodologia do trabalho

O foco de análise será limitado a fazer uma abordagem das PME's industriais existentes tanto no Brasil fazendo-se uma incursão dos exemplos de políticas de apoio existentes em Santa Catarina.

O levantamento de informações foi realizado a partir da opinião de vários autores e instituições de pesquisa e ensino que abordam sobre o tema, seja em relação às mudanças no nível de emprego, seja sobre a inserção do segmento. Para complementar foram consultados jornais, revistas e *sites* especializados.

Neste sentido, o método básico de pesquisa aqui utilizado foi analítico-descritivo, embora a forma de abordagem também passe a ser entendida como exploratória. Ou seja, procurou-se analisar, a partir de descrições encontradas em textos especializados, os impactos da política industrial sobre PME's.

1.3 Estrutura do trabalho

A monografia está estruturada em quatro capítulos além deste primeiro.

O segundo capítulo aborda as características do segmento das PME's no Japão, nos Estados Unidos e na Itália. Apresenta uma breve conceituação de política industrial e sua relação com as PME's desses países, além de tratar sobre a atuação das diferentes modalidades de sistemas em redes como a subcontratação e a formação de *clusters* industriais e distritos industriais.

O terceiro capítulo aborda a política industrial nacional para as PME's brasileiras em relação às características gerais e à inserção no comércio exterior, tomando exemplos referentes ao Estado de Santa Catarina.

O quarto capítulo apresenta dados sobre linhas de financiamento as PME's brasileiras, assim como as ações do governo e outros agentes promotores de incentivos. Também são abordados os resultados alcançados por pólos tecnológicos, incubadoras de empresas e a importância do crescimento dos bancos de microcrédito.

Por último, no quinto capítulo são apresentadas algumas conclusões do estudo efetuado, bem como algumas recomendações para futuros trabalhos.

2 POLÍTICAS INDUSTRIAIS PARA PME's NA ITÁLIA, ESTADOS UNIDOS E JAPÃO

As PME's constituem a grande maioria de firmas em determinados países e gradativamente cresce a participação delas no Produto Interno Bruto (PIB), na absorção de mão-de-obra (no comércio varejista e serviços pessoais) e no comércio exterior. Contudo, mesmo inseridas em países mais desenvolvidos, essas empresas deparam-se com vários problemas, destacando-se: alta rotatividade de funcionários, dificuldade de acesso ao crédito e falta de investimentos em Ciência e Tecnologia (C&T) etc.

Percebendo o valor das pequenas unidades produtivas, governos centrais e regionais estão incluindo no conjunto de medidas adotadas por sua política industrial, projetos que venham a favorecer o desenvolvimento, com o objetivo de torná-las mais competitivas e contribuidoras para o bem-estar social.

O intuito deste capítulo consiste em apresentar informações sobre os diferentes aspectos de política industrial adotados na Itália, nos Estados Unidos e no Japão, assim como a importância das PME's na economia destes países.

2.1 Características gerais

A importância dos pequenos segmentos no mercado desenvolve-se desde os anos 70. Por isso, cresce o debate, tanto acadêmico quanto político, em torno de sua inserção e permanência na economia. E, através dessa discussão, passou a existir, entre outros temas, a necessidade de desagregar as empresas, no intuito de melhor estudá-las e formar projetos voltados à defesa de seus interesses. A título de ilustração e procurando eliminar o conceito da existência de um critério universal de classificação, apresenta-se o Quadro 1.

QUADRO 1
CRITÉRIOS DE CLASSIFICAÇÃO DO TAMANHO DAS EMPRESAS

Países	Micro	Micro e Pequenas	MPME's
Brasil			
BNDES (receita bruta anual)	US\$ 400 mil	US\$ 3,5 milhões	US\$ 20 milhões
Estatuto da MPE (receita bruta anual)	R\$ 244 mil	R\$ 1,2 milhões	–
Receita Federal (receita bruta anual)	US\$ 120 mil	US\$ 1,2 milhões	US\$ 24 milhões
Sebrae - indústria (empregados) - comércio e serviços (empregados)	20	100	500
Canadá (empregados)	-	-	250
Coréia do Sul – indústria (empregados)	-	20	300
Estados Unidos (empregados)	-	-	500
Japão (empregados)			
- indústria	-	-	300
- setor atacadista	-	-	100
- setor de varejo e de serviços	-	-	50
México – indústria (empregados)	-	100	250
Reino Unido e União Européia			
(receita bruta anual)	-	US\$ 7,1 milhões	US\$ 40,4
(empregados)	10	50	250
Taiwan			
- indústria (empregados)	-	-	200
- comércio e serviços (empregados)	-	-	50
- indústria (capital realizado)	-	-	US\$ 1,8 milhões
- comércio e serviços (receita anual bruta)	-	-	US\$ 2,4 milhões

FONTE: Small Business Administration; OECD; Inegi (1998); BNDES; SEBRAE; Receita Federal; UIA (1997); DTI (1999); Deloitte Touche Tohamatsu (1998); MOEA (1999a). In: Puga (2000).

Conforme pode ser observado, não há um padrão único de classificação que delimita as empresas: “países diferentes (...) adotam critérios diferentes” (GUIMARÃES, 1990, p. 11). A classificação das empresas pode estar ligada ao número de empregados, ao faturamento ou até mesmo ao setor de atividade em que estão inseridas. A maioria dos países apresentados considera como critério de divisão o número de empregos. No entanto, poucos são aqueles que subdividem o segmento por porte de empresa. Porém, está havendo uma preocupação por parte de órgãos como a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e a Organização de Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE) em estabelecer um único parâmetro

internacional que venha padronizá-las de forma justa. Assim, VILLELA (1994, p. 2) ressalta:

Uma classificação alternativa proposta pela OCDE e utilizada sempre que possível no estudo da OIT (1987), define como muito pequenas as empresas até 20 empregados, independente do setor; até 100, empresa pequena; 100-499 média; e acima disto, grande. Cabe ressaltar que a definição da OCDE visa, essencialmente, padronizar as classificações de cada país, com vistas a facilitar comparações internacionais.

Um aspecto que chama a atenção no estudo de PME's é o investimento em P&D, menor quando comparado ao de uma grande empresa e normalmente direcionado às inovações técnicas e organizacionais. Em uma perspectiva positiva, os resultados dos investimentos têm contribuído para a qualificação dos serviços prestados e para a promoção de competitividade. Exemplo disto, em 1996 as exportações na Itália corresponderam a US\$ 239 bilhões, sendo que 69% desse total possuíam a participação das pequenas unidades produtivas (PUGA, 2000, p. 12).

Também tem-se enfatizado o fato de a taxa de mortalidade das PME's ser superior a das grandes corporações. Nos Estados Unidos, o percentual chegou a 99,9% entre 1990 a 1995, um pouco acima dos 99,7% correspondentes a média participativa na economia de todo conjunto de empresas. Como assinala PUGA (2000, p. 13), independente do país analisado, as PME's têm como fator relacionado à taxa de mortalidade a falta de acesso simplificado a créditos bancários. Isso pode estar ligado a inexperiência e a carência de informações por parte do pequeno empreendedor, visto que há o risco dessas empresas não permanecerem no mercado.

Este fator que desfavorece a permanência de PME's no mercado levou alguns países a implementar, entre as diferentes prioridades de sua política industrial, ações para fortalecer as atividades de PME's através do reconhecimento da sua importância estrutural na economia, da divulgação de novos produtos e da criação de novas bases tecnológicas. Vale ressaltar que “cada nação tem diferentes características e deve adotar uma política e determinadas medidas que sejam adequadas à sua situação real” (IIDA, 1984, p. 21). Essa atitude precisa ser levada em conta quando se tratar de política industrial em regiões distintas.

2. 2 Alguns aspectos de política industrial

No dizer de SCHUMPETER, citado por FREEMAN e PEREZ (1988), a economia está constantemente sujeita a formação de novos ciclos, de novos paradigmas técnico-econômicos os quais podem desenvolver-se em meio a suaves nuances ou sob a forma de verdadeiras ondas-de-choque destruidoras ou criativas. Essas ondas-de-choque são capazes de desmontar gradualmente antigos sistemas através da reestruturação, possibilitando o surgimento de novas bases produtivas (e inovativas). A economia globalizada funciona assim, modificando gradativamente os hábitos sociais ou rompendo com a estrutura fordista caracterizada pelo processo de produção em massa. A globalização da economia abriu espaço à especialização flexível, atributo verificado nos pequenos negócios. Perante os principais aspectos da recente evolução econômica relacionados à reestruturação produtiva, queda de barreiras comerciais, formação de blocos regionais, intensidade do uso da informática e do conhecimento, *downsizing* de grandes companhias, crescimento de fusões e aquisições e comprometimento da empregabilidade de força de trabalho em todas as camadas sociais, as PME's apresentam condições de flexibilidade capazes de mantê-las no mercado.

A terceirização dos setores produtivos, consequência da reestruturação, é considerada fonte enxugadora de mão-de-obra e estímulo ao crescimento do segmento. No caso do Japão, o exemplo clássico é o de subcontratação da força-de-trabalho, no qual empresas chamadas satélites tramitam em torno da empresa-mãe. Na Itália, as regiões são caracterizadas por redes de empresas integradas responsáveis por disseminar o desenvolvimento. Em ambos os casos houve a implementação da microeletrônica e o advento da tecnologia da informação, de tal forma que setores como têxtil e de informática avançaram em inovação produtiva e amadurecimento organizacional.

A microeletrônica está vinculada à flexibilidade encontrada nas relações produtivas no interior das fábricas, possibilitando que “as economias de escopo³ também passem a ocupar lugar central na discussão sobre eficiência produtiva” (BOTELHO, 1998, p. 106). No que diz respeito às características das novas formas organizacionais, houve a inserção do trabalhador polivalente, capaz de responder às mais variadas etapas do processo produtivo e interagir com a cadeia de redes de empresas, especialmente em fases pré-competitivas, e a desverticalização, que baixou os custos dos procedimentos das empresas.

A questão sobre política industrial possui duas interpretações, a primeira relacionada à tradição neoclássica que defende a teoria das vantagens comparativas e a não-interferência do Estado sobre as forças de mercado. A segunda linha de pensamento defende a inserção do poder público para correção de possíveis falhas de mercado, ou seja, o Estado participaria como agente propulsor “inicial” do desenvolvimento e da competitividade industrial. O enfoque neo-schumpeteriano reforça a argumentação mostrando o exemplo bem sucedido de economias ligadas à intervenção estatal e à elaboração de estratégias bem articuladas, cujo objetivo está relacionado à capacitação da indústria nacional a fim de inovar sua habilidade em competir e manter-se no mercado, principalmente, no internacional. Competir significa ter base para inovar.

2.3 Política industrial e as PME's italianas

Em meados da década de 90, a economia italiana, antes caracterizada por uma considerável crise financeira e administrativa, iniciou a retomada do seu crescimento por meio de um governo disposto a reconstituir o desenvolvimento do país e garantir, através de políticas públicas, base estrutural para quaisquer eventualidades que a economia pudesse sofrer. O Estado, então, entrou com a proposta de reformular as políticas promotoras de desenvolvimento industrial, apesar da complexidade do

³ “Em geral, as economias de escopo encontram-se presentes quando a produção conjunta de uma única empresa é maior do que as produções obtidas por duas empresas diferentes, cada uma produzindo um único produto” (PINDYCK; RUBINFELD, 1994, p. 287).

sistema, para propiciar incentivos à C&T, subsídios às exportações, combate ao desemprego, fomento às pequenas e médias empresas etc.

Alguns autores distinguem as PME's italianas em dois grupos. De um lado tem-se o setor mecânico diferenciado pela flexibilidade, pelo atendimento imediato a demanda, pelo caráter inovador etc. No outro, há aquele constituído pelas indústrias têxteis e de calçados, consideradas tradicionais.

O segmento de PME's possui caráter fundamental em relação ao desempenho na estrutura industrial italiana, pois sabe-se que várias são as políticas direcionadas para o fomento de seu crescimento, particularmente, no PIB e no comércio exterior.

Atualmente, cerca de 40% da participação no PIB italiano provém das PME's industriais (IEDI, 1998, p. 146). Setores como têxtil e vestuário, couro e calçados e engenharia mecânica estão entre os produtores de um alto valor agregado. Grande parte de empresas pertencentes a esses ramos possui em seu quadro de funcionários menos de 250 pessoas, ou seja, mesmo tendo um número pequeno de empregados quando comparado ao de uma grande empresa, esse segmento consegue participar ativamente da economia. Vale salientar que, normalmente, as pequenas firmas são em menor número nos setores em que as economias de escala⁴ têm papel fundamental como, por exemplo, na fabricação de equipamentos para transporte.

Segundo o Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI), as empresas com menos de 500 empregados participaram expressivamente da balança comercial italiana. Receberam destaque os setores de mobiliário, calçados e produtos têxteis, cuja participação sobre o total exportado foi de 95%, 90% e 86%, respectivamente (IEDI, 1998, p. 147). A crescente importância das PME's na economia italiana pode ser atribuída ao sistema organizacional econômico, existente desde o século XIX, caracterizado pelos distritos industriais (SOUZA, 1995, p. 82).

Distritos industriais são áreas geograficamente definidas e compostas de pequenas unidades produtivas ligadas a um sistema de interdependência. Nessa

⁴ "Produção de bens em larga escala, com vistas a uma considerável redução de custos (...) resultam da racionalização intensiva da atividade produtiva, graças ao empenho sistemático de novos engenhos tecnológicos e de processos avançados de automação, organização e especialização do trabalho" (SANDRONI, 1994, p. 108).

relação, estabelecida a longo prazo, cada grupo de empresas torna-se responsável por uma determinada fase do processo produtivo ou até mesmo pelo serviço de distribuição de produtos. Também são considerados formas inteligentes de conglomeração, intensificados num processo engatilhado a partir da década de 70, quando algumas regiões italianas alcançaram um intenso dinamismo, culminado num desenvolvimento apto a enfrentar as conseqüências da crise causada pelo sistema fordista de produção (SOUZA, 1995, p. 92).

Possivelmente, dado a identidade histórica e sócio-cultural, há uma certa “cumplicidade” entre as PME’s italianas – outrora segmentadas pelas grandes corporações. Podendo ser verificada no sistema cooperativo e de complementação de funções transparência nas relações inter-firmas “seja em indústrias tradicionais, seja em indústrias dinâmicas” (SOUZA, 1995, p. 91). A conseqüência é que o sucesso desempenhado por uma unidade produtiva corresponde ao sucesso de toda a rede.

Há outro fator promotor do bom desempenho dos distritos, nem sempre presente nos países menos desenvolvidos, e que os tornam exemplos a ser implementados por políticas industriais em outras regiões, como a proximidade geográfica que facilita o compartilhamento de informações entre cooperativas ou associações de empregados que investem em inovações tecnológicas.

As empresas pertencentes aos distritos industriais não deixam de ser competitivas entre si. Normalmente investem em um *design* inovador, sem abandonarem a qualidade e os baixos custos específicos. Essa “estratégia competitiva” volta-se ao atendimento do mercado, algo que uma empresa individual não teria condições financeiras e estruturais.

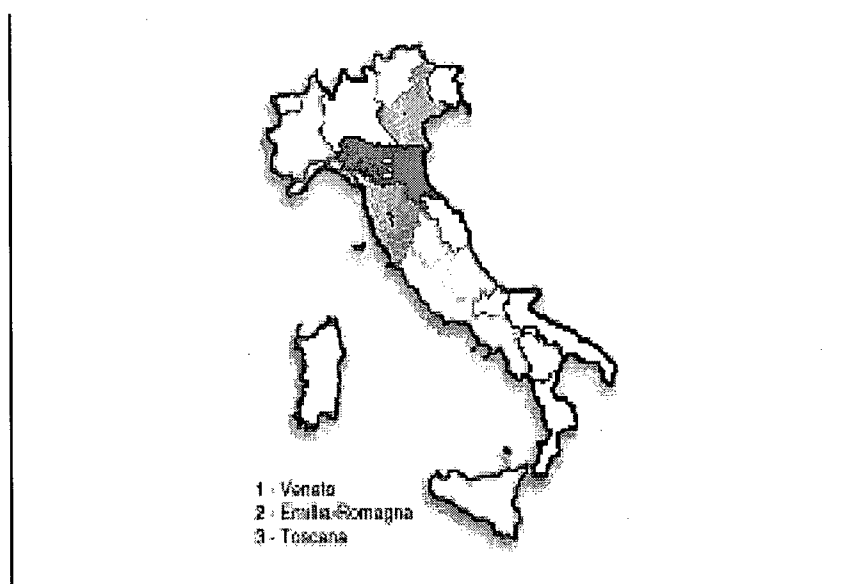
A marca registrada dos distritos industriais italianos é a especialização flexível. Graças a ela, as pequenas empresas puderam alcançar novos nichos de mercado, aumentando o alto grau de coordenação e cooperativismo.

Não se pode deixar de mencionar que grande parte das unidades dos distritos industriais está organizada em cooperativas com poucos empregados e de cunho familiar. “A cooperação é comum em atividades como serviços tecnológicos,

gerenciais e comerciais, oferta de infra-estrutura, promoção de feiras comerciais e outros negócios envolvendo *marketing* nacional e internacional” (IEDI, 1998, p. 148).

Os principais distritos italianos estão localizados na Terceira Itália – referência internacional de desenvolvimento tecnológico e industrial –, compreendendo as regiões de *Trentino-Alto-Adige*, *Veneto*, *Fiuli-Venezia-Giulia*, *Ligúria*, *Emillia-Romagna*, *Toscana*, *Úmbria* e *Lazio* e “respondem por uma parte significativa das exportações italianas” (PUGA, 2000, p. 38). Vale ressaltar que nesta área nasceu o *slogan Made in Italy* e que a província *Emillia-Romagna* (Figura 1) é considerada “uma das regiões mais ricas de toda a Europa, onde 64% de sua mão-de-obra operam em empresas com menos de 50 empregados” (IEDI, 1998, p. 148).

FIGURA 1
LOCALIZAÇÃO DAS REGIÕES DE VENETO, EMILLIA ROMAGNA E
TOSCANA



FONTE: Puga, 2000.

O Estado italiano vem instituindo, por meio de governos locais e regionais, políticas voltadas à criação de novos postos de trabalho nas PME's. Acredita-se que ao promover assessoria técnica e suporte financeiro, o Estado torna possível o aumento da contratação de trabalhadores, antes encontrados na informalidade.

Dentre os objetivos da política industrial do governo para a promoção das PME's, têm-se: os investimentos em pesquisa e desenvolvimento; qualificação da mão-de-obra e os “projetos pilotos” de dimensão nacional e internacional promovidos pela Autoridade Regional para o Desenvolvimento Econômico da *Emillia-Romagna* (ERVET). Pode-se citar alguns exemplos de iniciativas do governo, como o Contrato de Programa, cujo objetivo é apoiar a aquisição de serviços para transferência de tecnologia como maneira de proteger o segmento de micro, pequenas e médias empresas MPME's em tempos de crise. Uma outra ação do Estado são algumas leis como a Lei 266/97, na qual são alocados recursos de Fundos para os distritos industriais como forma de melhorar a rede de serviços nas áreas de informática e telemática. As Leis 100/90 e 212/92 são criadoras da Sociedade Italiana para Empresas do Exterior e do Instituto Internacional pelo Comércio Exterior (SIMEST). Essa entidade financeira, criada em 1990, promove a internacionalização das PME's italianas e por meio de suporte financeiro auxilia o desenvolvimento de *joint ventures*⁵.

Tratando-se de políticas de crédito às pequenas e médias firmas italianas, tem-se o exemplo das atividades desenvolvidas pela Comunidade Econômica Européia (CE) que incentiva o apoio financeiro, oferecido sob a forma de linhas de crédito, as PME's italianas e demais regiões menos favorecidas.

Segundo PUGA (2000, p. 31):

(...) na Itália, os bancos locais e cooperativas de garantia de crédito desempenham um papel de destaque no financiamento às MPME's. Já em nível federal e internacional, essas empresas contam com as linhas de crédito do *Medicredito Centrale* e do Banco Europeu de Investimentos e com o aval do Fundo Europeu de Investimentos.

No que diz respeito às linhas de crédito, tanto o Banco Europeu de Investimentos (EIB) quanto o Fundo Europeu de Investimentos (EIF) surgem como principais promotores de medidas de integração e apoio ao desenvolvimento, incentivados pela política de investimentos da CE.

O EIB desenvolve suas atividades desde sua fundação em 1958 enquanto o EIF, originado daquele, data de 1994. O EIB é um agente autônomo sem fins

⁵ São associações de empresas, responsáveis pela formação de um produto ou serviço, onde cada uma responde pela totalidade do projeto em andamento (SANDRONI, 1994, p. 179).

lucrativos, cujos projetos estão voltados àquelas áreas carentes de incentivos públicos. Salienta-se que seus projetos tendem a beneficiar, por meio de empréstimos, empresas com menos de 500 empregados pertencentes a governos locais membros da CE. Por exemplo, em 1998 foram direcionados para PME's, e também microempresas, um total de US\$ 3,6 bilhões em investimentos. No caso do EIF, o cenário não é muito diferente, ou seja, no mesmo ano US\$ 964 milhões foram voltados para o mesmo segmento de empresas. Mesmo assim, para obter financiamento as empresas interessadas devem estar desvinculadas da grande empresa e, necessariamente, ter menos de 500 empregados (PUGA, 2000, p. 32)

Especificadamente no caso da Itália, foi criado em 1952 o *Mediocredito Centrale*, agência de fomento responsável por oferecer linhas de crédito especiais de empréstimo para PME's exportadoras. Destaca-se o apoio oferecido por este banco, entre os anos 50 e 60, à industrialização do país.

Nos anos 90, o *Mediocredito Centrale* deixou de ser um banco de desenvolvimento para tornar-se uma Sociedade Autônoma Permanente e fazer parte do *Banco di Roma*. Mas, de qualquer forma, continua a oferecer financiamento em relação ao apoio: da aquisição de máquinas e equipamentos; da formação de consórcios, complementando em 80% as áreas mais carentes; da inovação tecnológica e da proteção ambiental e do capital de risco, com cobertura de 70% sobre o financiamento (PUGA, 2000, p. 33).

2.4 Política industrial e os *clusters* industriais norte-americanos

Até o início da década de 90 a estrutura da indústria norte-americana possuía características predominantemente fordistas, como alto nível de verticalização e falta de integração entre redes de empresas. Nos últimos cinco anos, sua economia vem apresentando um processo de crescimento verificado na dinamização da demanda de mercado, além do decréscimo do déficit público (dada queda do nível de desemprego, planos de redução dos gastos do governo etc) e do desenvolvimento da flexibilidade no nível microeconômico das empresas.

A vinculação das empresas com o mercado pode ser observada sob três tipos de relações: há empresas consideradas líderes e responsáveis por englobar a maior

fatia de mercado, como por exemplo a indústria de computadores pessoais e de utilidades domésticas; deparam-se com a concorrência, na qualidade de produtos europeus e japoneses ligados às áreas de telecomunicações, máquinas-ferramenta etc (o que acaba acirrando a disputa pelo cliente) e por último, há aquelas disputando novos nichos de mercado com outros países, como por exemplo a indústria de equipamentos eletrônicos.

Fatores que causam falta de integração nas cadeias produtivas são a dispersão espacial e a lei anti-truste⁶ existentes no país, proporcionando empecilhos na incorporação de novas tecnologias e enfraquecimento da eficiência produtiva. Ressalta-se que uma GE mal articulada, dificilmente terá condições de enfrentar desequilíbrios decorrentes da economia de mercado. O que dizer de pequena ou média empresa com o mesmo perfil?

No intuito de fortalecer a estrutura industrial, o governo norte-americano implementa ações para flexibilizar e intensificar o sistema produtivo de suas empresas. Ele incentiva ações de fusões e aquisições, visto que a formação de novas alianças significa a possibilidade de novas oportunidades tecnológicas e investimentos.

O tratamento dado a política industrial ocorre de forma complexa porque cada Estado norte-americano possui legitimidade histórica e política. Portanto, para estudarmos a política industrial norte-americana devemos considerar as iniciativas do governo central. Sendo um país que percebe os pequenos empreendimentos como participantes ativos no conjunto econômico, os EUA iniciaram o incentivo a programas de investimentos em PME's, principalmente, nos setores tecnologicamente orientados, auxiliando agregados estratégicos e *clusters* industriais (IEDI, 1998, p. 29). A nova política industrial, anteriormente articulada à indústria bélica, visa ampliar a articulação entre as empresas de diferentes atividades, por meio de treinamento de pessoal, melhoria de infra-estrutura, formulação de um mecanismo tecnológico de informação, tendo no setor de telecomunicações o papel central.

⁶ O forte protecionismo norte-americano tem levantado dificuldades na formação de conglomerados industriais, o principal obstáculo vem da própria constituição pelo *Sherman Act*, de 1850, cujo objeto assegurava o mercado interno. Da mesma forma, diferentes fatores vieram a acirrar o monopólio norte-americano sobre o mercado interno, pois a partir da crise dos anos 30, houve o crescimento dos níveis de desemprego e conseqüente perda de competitividade internacional (IEDI, 1998, p. 19).

Nos Estados Unidos, as PME's somavam em 1997 algo em torno de 355.000 unidades produtivas responsáveis por cerca de 8 milhões de postos de trabalho. Segundo o IEDI (1998, p. 31), apesar do empenho estatal no incentivo a programas de estímulo ao segmento, apenas 11.800 empresas das 355.000 anteriormente citadas chegaram a participar de planos de apoio. Ressalta-se que as ações do Estado ainda são consideradas tímidas se comparadas a participação de pequenas e médias firmas em países como o Japão, a Itália e a Dinamarca.

Dentre os objetivos dos projetos governamentais encontram-se a criação de uma rede constituída por mais de 100 centros de extensão industrial voltados para o aperfeiçoamento tecnológico de PME's, e a organização de agências comprometidas em levantar o mapeamento tecnológico do país a fim de direcionar os investimentos sobre a capacitação tecnológica. Inclusive, estão a disposição dos pequenos e médios empresários linhas de serviços de crédito que apóiam o fortalecimento competitivo para impulsionar a penetração de parte da economia norte-americana no mercado externo (sem desconsiderar o mercado nacional).

2.4.1 Políticas de apoio nos EUA

O principal organismo de apoio norte-americano aos pequenos investimentos é o *Small Business Administration* (SBA), cujas atividades foram iniciadas em 1953. O SBA proporciona, em parceria com o setor privado e instituições de pesquisa e ensino, assistência técnica e gerencial aos pequenos segmentos.

Os projetos de fomento oferecidos têm o intuito de facilitar o acesso ao crédito de longo prazo, aos micros, pequenos e médios empresários. No entanto, aqueles interessados em obter financiamento devem respeitar algumas exigências colocadas pelo SBA como, por exemplo, nenhum de seus acionistas deve possuir mais de 20% do valor do empreendimento (PUGA, 2000, p. 18).

Chama-se *Loan Guaranty Program*⁷ o principal programa do SBA, no qual oferecem-se linhas de crédito para aqueles pequenos empreendimentos em fase inicial

⁷ A empresa que desejar acesso ao programa deve ter o conjunto de suas atividades operando sem fins lucrativos e nem podem estar envolvidas com especulações financeiras. A propósito, as taxas de juros negociadas são asseguradas pelas empresas envolvidas e pelos bancos; sendo que a taxa de maturação dos empréstimos irá variar de acordo com as necessidades da empresa (PUGA, 2000, p. 19).

ou em projeto de expansão – renovação, mudança ou ampliação de instalações, compra de terrenos, máquinas e equipamentos etc. Seu objetivo baseia-se em oferecer às empresas, normalmente em dificuldades, acesso ao crédito e a oportunidade de adquirir financiamento na compra de ativos. Muitas vezes, dada a insuficiência de garantias, os ativos pessoais das empresas e dos seus acionistas são utilizados como cobertura. “O empréstimo somente deve ser recusado quando a empresa não dispõe de condições para pagar com rendimentos decorrentes de sua atividade” (PUGA, 2000, p. 19).

No *Loan Guaranty Program* há outros “subprogramas” também voltados ao financiamento às MPME’s norte-americanas; como veremos a seguir:

- a) *CAP Lines* – proporciona crédito de curto prazo a empresas que necessitam de capital de giro;
- b) *International Trade Loan Program* – oferece auxílio às firmas (*small firms*) que operam com comércio internacional, exportando serviços e produtos, ou que estejam sendo fortemente prejudicadas pelo aumento das importações e;
- c) *Exporting Working Capital Program* – assim como *International Trade Loan Program*, esse “subprograma” oferece linhas de crédito às pequenas firmas exportadoras com a diferença de financiar capital de giro para aquisição de matéria-prima e produtos elaborados para exportação.

O SBA possui ainda mais dois programas de fomento denominados *Low Doc/SBA Express* e *Employee Stock Ownership Plan Program*. O primeiro oferece auxílio financeiro às PME’s localizadas no interior das cidades e no meio rural, enquanto que o segundo “presta assistência financeira aos empregados que desejam adquirir ações com direito a voto da empresa da qual trabalhavam” (PUGA, 2000, p. 21).

Além de iniciativas do Estado, há as que partem de empresas privadas e Organizações Não-Governamentais (ONG’s) que levam subsídios àquelas empresas que não possuem capacidade de buscar financiamento junto aos bancos, tais como o Microcrédito – *Microlan Program* – que oferece apoio principalmente às mulheres de

baixa renda ou o *Small Business Research Programme* o qual apresenta linhas de apoio ao setor de P&D de acordo com às necessidades do governo.

O processo de investimento em PME's fica bem sinalizado quando comparado ao número de incubadoras existentes no país responsáveis por formar 19.000 empresas em atividade e pela geração de 245.000 postos de trabalho entre 1980 e 1998 (PUGA, 2000, p. 27). Normalmente, uma incubadora norte-americana abriga cerca de 24 empresas que passam de dois a três anos por um processo de crescimento. O Estado mais representativo em relação a quantidade de incubadoras é o da Pensilvânia, seguido pelo de Nova Iorque. A manutenção do *Business Incubators* é patrocinada por órgãos públicos, privados, grupos religiosos, organizações culturais, o próprio governo entre outros.

Apesar do crescimento da importância das *small firms* desencadeada no início da década de 90, os Estados Unidos ainda possuem resquícios “negativos” do fordismo, como pouca desverticalização e individualismo⁸ por parte de seus funcionários. Por isso, cabe ressaltar que não há desenvolvimento sólido sem cooperação. Possivelmente, o promissor ingresso dos *clusters* industriais no cenário sócio-econômico surja como principal abordagem para ajustar os problemas referentes à competitividade, à cooperação dos processos das informações e da tecnologia, tanto para o desenvolvimento urbano quanto para o regional (HADDAD, 2000, p. 46).

2.4.2 Os *clusters* industriais

Conforme PORTER, citado por SETI (2001), *clusters* industriais “são concentrações geográficas de empresas de determinado setor de atividade e organizações correlatas, de fornecedores de insumos a instituições de ensino e clientes”.

Para muitos autores, *clusters* de empresas são considerados como os mais modernos modelos de desenvolvimento local ao permitirem que fatores essenciais para

⁸ Cabe destacar que o individualismo é um conceito moral e social e não uma forma de produzir. Pode-se trabalhar sozinho a vida toda e ser receptivo à coletividade. A recíproca também é verdadeira. Em termos de comportamento individualista o modo de organização flexível, por vezes, torna-se mais individualista que o fordismo quando acentua as bases de disputa e concorrência no ambiente de trabalho.

concorrência (como aumento da produtividade, inovação tecnológica ou formação de novos negócios) sejam o começo para a trajetória de desenvolvimento organizacional e político de recursos disponíveis em dado espaço geográfico. As empresas e instituições vinculadas à essa espécie de “colméia” moderna, normalmente possuem ligações fortes entre si, tanto horizontalmente quanto verticalmente, sobretudo no setor privado (HADDAD, 2000, p. 46).

Outros atributos referentes aos *clusters* industriais dizem respeito aos ganhos de produtividade, formação de consórcios de exportação, tratamento de matérias-primas, que estimulam a formação de novas empresas – o que acaba por expandir e reforçar a atuação dos próprios *clusters*.

Os mais famosos *clusters* industriais norte-americanos encontram-se no Vale do Silício, na Califórnia, e na Rota 128, em Boston – Massachusetts. Surgiram na década de 60 e cresceram durante os anos 70 com o advento do setor de informática. Porém, na década seguinte houve a entrada da indústria japonesa no mercado americano que desencadeou um processo de “acirrada” competição com PME’s ligadas, particularmente, na área de computadores (PUGA, 2000, p. 28).

Com a implementação de uma política industrial ativa foram direcionados para essas regiões, a partir do governo Clinton, “enxertos financeiros” comprometidos com a recuperação de empresas dispostas a reconquistar o mercado. Entretanto, aquelas situadas na Rota 128 não obtiveram o mesmo desempenho daquelas localizadas no Vale do Silício, porque possivelmente não possuíam uma rede de empresas interagindo de forma dinâmica, com alto nível de articulação e cooperação (PUGA, 2000, p. 29).

2.5 Política industrial: o caso do Japão

As PME’s japonesas caracterizam-se pela diversidade de tamanho e forma de atuação e diferem dos distritos industriais da Itália ou dos conglomerados norte-americanos por estarem articuladas a GE’s de área tecnologicamente madura. (IEDI, 2000, p. 62). A participação das PME’s⁹ japonesas na economia é verificada desde a

⁹ “De acordo com a *Small and Medium Enterprise Basic Law* de 1963, reformulada em 1973, são consideradas PME’s aquelas empresas do setor de mineração, manufatura e outras indústrias que tenham menos de 300 empregados ou capital social inferior a Y 100 milhões” (IEDI, 1998, p. 57).

época do feudalismo, quando pequenas indústrias tradicionais eram mantidas por seus artesãos e pela comunidade da qual faziam parte. A partir da Era Meiji, quando o sistema feudal foi abolido sob a expansão imperialista, o Estado, ao querer implementar sua política expansionista, acabou relegando à marginalização as pequenas unidades tradicionais de produção (IIDA, 1984, p. 24).

Com a 2ª. Guerra Mundial, as PME's japonesas passaram a ter papel revitalizador junto a economia, apesar de encontrarem-se relativamente atrasadas em relação às GEs. Durante muito tempo, a estrutura do país foi caracterizada pela presença do dualismo entre a modernidade das grandes firmas e o atraso da pequena empresa tradicional, ou artesã.

No período seguinte, o Japão tornou-se um país obsoleto em termos tecnológicos. Assim, o Estado começou a articular medidas de ajuste por meio de uma política industrial que serviria de orientação para as empresas promoverem aperfeiçoamento gerencial e tecnológico, através de cursos de curto prazo e consultoria para seus empresários, sucessores e empregados. Além disso, o governo ofereceu subsídios para formação de suporte financeiro especializado, garantindo crédito às corporações de empresas produtivas e assumindo o papel de “fiador” dos empréstimos. O governo propôs a formação de um projeto que deveria integrar, gradativamente, PME's e GE's em um sistema hierárquico de subcontratação – herança organizacional do pós-guerra – com medidas de fortalecimento econômico e superação de debilidades estruturais. Conforme PAGNANI (1989, p. 30):

A subcontratação pode ser compreendida dada a existência de relações de interdependência industrial, uma vez que essas relações podem modificar a própria estrutura da economia industrial (...) Além disso, uma boa estratégia de desenvolvimento industrial seria aquela que promovesse a complementariedade entre pequenas e grandes empresas, estimulasse o crescimento e a diversificação da indústria e acelerasse a sua modernização, facilitando a transição até alcançarem técnicas avançadas e métodos eficazes de administração.

A formação de uma política industrial ativa, principal instrumento de política industrial japonês, ocorre com o investimento público. Ela visa projetos de modernização tecnológica em setores nos quais o processo produtivo é considerado descontínuo e fragmentado. O Japão foi responsável pela constituição do sistema,

atualmente difundido como *networks*, em que há forte presença de PME's denominadas satélites sob o controle de uma "empresa-mãe", responsável por articular todo sistema. Cabe a "empresa-mãe" promover, operacionalizar e identificar modernas formas de colaboração e novos fornecedores com vocação para inovação e flexibilidade organizacional. Firms pequenas, mas tecnologicamente qualificadas, geralmente são alvo de GE's que buscam aperfeiçoar seus processos produtivos.

Em nível de organização da estrutura industrial, destacam-se os *Keiretsu* – grandes conglomerados japoneses, que participam de diversos setores industriais – que têm um importante papel na promoção da cooperação entre as empresas responsáveis pela produção e comercialização dos bens finais, os vários fornecedores de equipamentos e partes, componentes, equipamentos e materiais, o banco dos conglomerados e as agências governamentais. Uma peculiaridade dos conglomerados japoneses é a delicada combinação de competição e colaboração, que permite um melhor aproveitamento das oportunidades de desenvolvimento tecnológico (ALÉM, 2000, p. 212).

A significativa participação das PME's na economia pode ser observada na Tabela 1 (com destaque dos setores de comércio, manufatura e serviços). No ano de 1996 cerca de 5,1 milhão de empresas e indústrias não primárias, incluindo agricultura e pesca, representaram 99,7% dos estabelecimentos.

TABELA 1
PARTICIPAÇÃO DAS PME'S NA ECONOMIA (1996)

Indústrias	PME's		GE's		Total	
	Número de Empresas	(%)	Número de Empresas	(%)	Número de Empresas	(%)
Manufatura e outros	1.656.442	99,8	3.402	0,2	1.659.844	100,0
Comércio no atacado	287.122	99,1	2.538	0,9	289.660	100,0
Comércio no varejo	1.945.182	99,8	4.052	0,2	1.949.234	100,0
Setor de serviços	1.200.445	99,7	3.459	0,3	1.203.904	100,0
Total	5.089.191	99,7	13.451	0,3	5.102.642	100,0

FONTE: Small and Medium Enterprise Agency/MITI/Basic Statistics of SMEs in Japan. Disponível em <http://www.chuscho.meti.go.jp>

Por meio de pacotes econômicos, o governo está ampliando a "estrutura de gerenciamento (...), a promoção de reformas estruturais (...) e medidas referentes aos setores agrícolas e de pesca" (IEDI, 1998, p. 57). O principal organismo de apoio e gerenciamento das PME's é a *Small and Medium Enterprise Agency*, agência

subordinada Ministério da Cultura e do Comércio Exterior do Japão (MITI), cuja função é coordenar os indicadores econômicos, planejar orçamentos e levantar informações auxiliares. “As políticas são, de um modo geral implementadas pelas administrações locais, associações de PME’s e outras organizações” (Japanese Government *apud* IEDI, 1998, p. 57) e garantem maior potencial competitivo às empresas. De acordo com pesquisa realizada pela mesma agência, em 1996, PME’s foram responsáveis por empregar cerca de 73% da mão-de-obra em detrimento dos 27% utilizados pelas GE’s (MITI, 2000).

A política industrial do país, caracterizada pela “associação entre agências governamentais, setor empresarial e comunidade científica e tecnológica” (ALÉM, 2000, p. 212), aposta muito em P&D, oferecendo subsídio à PME através de participações do sistema financeiro.

Mesmo com todo aparato governamental e amparo do sistema financeiro, as PME’s japonesas ficaram a mercê do desequilíbrio do sistema econômico causado pela crise asiática de 1998 (até aquelas em um estágio maduro de desenvolvimento). Nesse ano, cerca de 380 empresas foram obrigadas a decretar falência por incapacidade de arcar com os empréstimos devido ao volume de exigências do próprio sistema de crédito (REITMAN, 1998).

2.6 Conclusão

Este capítulo teve por objetivo considerar os diferentes critérios dados à política industrial e às aglomerações de PME’s italianas, norte-americanas e japonesas. Pôde-se perceber a disposição dos governos em reconstituir o desenvolvimento de seus países através de uma política industrial condizente com sua realidade sócio-econômica. Há os que atuam diretamente sobre todo processo de crescimento da PME e os que apenas dão o primeiro apoio no seu desenvolvimento.

Reconhecendo sua importância como meio de apoio a estrutura econômica e social, cada Estado procura acrescentar em sua política incentivos em P&D. Estes são voltados, principalmente, às inovações técnico-organizacionais que contribuem na qualificação e promoção competitiva, sobretudo no mercado exterior, através da realocação e divulgação de novos nichos e novos produtos.

Percebe-se que na Itália, nos Estados Unidos e no Japão as PME's bem sucedidas estão entre aquelas nas quais os aspectos cooperação e/ou capacitação tecnológica ocorrem no âmbito das redes, onde se subdividem as empresas tradicionais, as artesãs e as líderes de mercado. De qualquer forma, mesmo articuladas as PME's competem e concorrem entre si.

Quando se estuda os modelos de aglomerações entre PME's considera-se relevante itens como: proximidade geográfica, a importância da especialização flexível etc. Por exemplo, destaca-se que tanto os distritos industriais italianos quanto os *keirestu* japoneses possuem identidade sócio-cultural e tradição histórica, motivos que levam a crer no seu não desaparecimento do cenário em seus respectivos países. Já os *clusters* industriais norte-americanos podem contar com, entre outros, o apoio de ONG's e setores relacionados a fins científicos.

Pode-se afirmar que os países mais desenvolvidos procuram criar um conjunto de leis capaz de apoiar e ampliar dispositivos operacionais voltados aos órgãos responsáveis em assessorar o segmento e às próprias PME's. Simplificando assim, o acesso a essas empresas e sua manutenção no mercado.

3 FATORES SOBRE POLÍTICAS INDUSTRIAIS NO BRASIL E EXEMPLOS DE PME's DE SANTA CATARINA

O surgimento de políticas industriais para promoção de PME's no Brasil é uma experiência recente, pois antes dos anos 90 a maioria das ações implementadas foi direcionada às GE's.

O objetivo do capítulo é apresentar dados gerais do Brasil e de Santa Catarina sobre a política industrial nos anos 80 e 90, relacionada aos pequenos empreendimentos (destacando os aspectos positivos e/ou negativos).

3.1 Políticas alternativas nos anos 80 e 90

Da década de 80, denominada por alguns autores como a “década perdida” por ter sido um período marcado pela crise mais longa do país (BOTELHO, 1999, p. 137), pode-se citar algumas características e econômicas especiais: o esgotamento do sistema fordista de produção; as transformações radicais em produto e processo na estrutura industrial dos países desenvolvidos; a ausência de uma política industrial ativa que viabilizasse o desenvolvimento industrial brasileiro; o aumento da dívida interna e externa e o baixo crescimento do PIB.

Durante essa fase, o pagamento da dívida externa tornou-se o principal objeto da política econômica do governo federal. Por isso, a mais importante ação direcionada ao incentivo à indústria foi o apoio ao setor exportador e à geração de superávits comerciais. Ou seja, em função do “serviço da dívida” houve uma redução considerável no nível de financiamento à infra-estrutura das empresas e no fomento às políticas de P&D, tecnologia e fins sociais.

Datam exatamente desta época os problemas macroestruturais que, refletindo-se do âmbito externo perante o interno, fizeram com que o Brasil, por efeito ao segundo choque do petróleo e à escalada dos juros internacionais de 1979 a 1980, entrasse num período recessivo em que seu PIB, que crescia em média 7% ao ano, no período de 1950 a 1980 tenha uma regressão, a partir desta última data, caindo, em toda a década subsequente para irrisórios 2,8% anuais.

(...) a crise da dívida, deflagrada pela abusiva elevação da taxa de juros pelo FED entre 1979 e 1982, marginalizou o país do mercado financeiro mundial até o início dos anos 90, ocorrendo assim uma perda de dinamismo da economia brasileira (...). (BORJA, 1998, p. 4)

Contudo, para o Brasil, a década de 90 foi marcada por importantes estratégias de ajustes no cenário sócio-econômico. Ocorreram avanços consideráveis: reorganização no nível das empresas; aumento de competitividade; maior abertura ao mercado internacional e instituição de novas diretrizes em relação ao comércio exterior. A começar pelo governo Collor (1990-1992), responsável por desencadear o processo de liberalização comercial e também por importantes mudanças, na estrutura industrial do país. Houve ataque de curto prazo à questão inflacionária; desencadeamento do processo de privatizações e o Estado passando a ser muito mais regulador do que interventor na economia (BOTELHO, 1999, p. 141).

As principais debilidades dos anos 90 foram causadas pela união indiscriminada do processo de liberalização econômica com a ausência de apoio à indústria nacional. Em uma estrutura empresarial mal preparada para a competição pelo mercado, com falta de flexibilidade produtiva e pouca qualificação de mão-de-obra, as conseqüências não poderiam ser piores. Neste mesmo período, não houve no Brasil avanços em P&D, e muitos incentivos às PME's acabaram sendo extintos (IEDI, 1998, p. 222). Com isso, as empresas dispostas a manter-se no mercado foram levadas a promover ajustes de caráter defensivo e quase todas as PME's, que chegaram a realizar algum tipo de modernização, no início da década de 90, só puderam contar com recursos próprios (LINS, 2000, p. 117).

Meados da década de 90 foi um período de estabilização monetária, principalmente nos primeiros anos do Plano Real¹⁰. Mas essa estabilização não significou avanços no processo de desenvolvimento industrial, já que houve certa “deficiência” de política industrial, com o Estado mantendo o seu caráter não-intervencionista. “Neste sentido, diversas medidas de política industrial (...) tiveram caráter defensivo e compensatório, isto é, buscavam fundamentalmente atacar certos efeitos da política macroeconômica, especialmente, decorrentes do câmbio sobrevalorizado e das altas taxas de juros. Pode-se citar, a título de exemplo, as

¹⁰ Estratégia de combate à inflação. Instituiu um pacote econômico que, entre outras disposições, mudou a moeda brasileira de Cruzeiro Real para Real a partir de julho de 1994 (<http://pp.uol.com.br/almanaque>).

medidas de política direcionadas ao incremento das exportações” (BOTELHO, 1999, p. 148).

Em relação aos pequenos segmentos ocorreram mudanças legislativas, por parte do congresso brasileiro, através de leis como a 8.864/94¹¹ que regulamentavam, entre outros, o Estatuto da Microempresa e o Artigo 179 da Constituição de 1988. Logo, houve: a aprovação do Fundo de Aval (ou Fiança), responsável pela garantia dedireito de “crédito” para micros e pequenas empresas, cujas operações iniciaram em julho de 1995 em convênio com o Sistema Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa (SEBRAE); a liberalização de verbas do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT) para programas federais de apoio a geração de emprego e renda, o que posteriormente viria a beneficiar a implantação do Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER) e, em 1996, a implementação do Sistema Integrado de Pagamento de Impostos e Contribuições das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte (SIMPLES), por meio da Lei 9.317.

O segmento das micros e pequenas indústrias ganha novo impulso com a aprovação do Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei 9.841, de 5 de outubro de 1999), que entra em vigor em janeiro de 2000. Ele garante tratamento diferenciado a essas indústrias em relação a questões trabalhistas, previdenciárias e tributárias. Estabelece, ainda, incentivos fiscais e financeiros ao setor, determina que as instituições financeiras oficiais devam manter linhas de crédito específicas e aumenta o limite de faturamento anual para a classificação das micros de 120 mil para 244 mil reais. O teto para as pequenas é mantido em 1,2 milhão de reais. Outras facilidades são a desburocratização do processo de registro e o acesso à exportação e à importação (<http://pp.uol.com.br/almanaque>).

O SEBRAE, antes conhecido como Centro Brasileiro de Assistência Gerencial à Micro e Pequena Empresa (CEBRAE), possuía suas atividades vinculadas à Secretaria de Planejamento da Presidência da República. Ele é o primeiro e, por quê não dizer, o principal órgão voltado ao apoio do segmento no país. Desde o início da década de 70 atua em quase todos os Estados brasileiros sob a forma de Centros de Apoio Gerenciais (CEAG's), apoiando linhas de crédito, como por exemplo, o Fundo de Financiamento das Pequenas e Médias Empresas (FIPEME) e o Programa de

¹¹ “Estabelece normas para as microempresas (ME), e Empresas de Pequeno Porte (EPP), relativas ao tratamento diferenciado e simplificado, nos campos administrativo, fiscal, previdenciário, trabalhista; crédito e de desenvolvimento empresarial (art. 179 da Constituição Federal)” (<http://www.planalto.gov.br>). Sendo posteriormente revogada pela Lei 9.841/99.

Financiamento de Capital de Giro para Empresas Líderes (PROGIRO). Ambos são oferecidos pela Caixa Econômica Federal (CEF) e possibilitam a ampliação/sobrevivência dos pequenos empreendimentos (BOTELHO, 1999, p. 144). No começo da década de 90, o SEBRAE sofreu uma mudança administrativa passando a autogerenciar-se. Desde então, promove “a articulação com órgãos responsáveis por ações de política industrial e tecnológica voltadas para essas empresas (...) desenvolvendo programas em áreas como capacitação gerencial, produtiva e tecnológica, promoção de exportações e financiamento” (IEDI, 1999, p. 32). Mais informações acerca de suas atividades serão tratadas no próximo capítulo.

Durante os anos 80 e 90 não apareceu uma política industrial capaz de viabilizar, de forma estratégica, ações direcionadas ao crescimento das empresas (principalmente das pequenas empresas), a não ser daquelas originadas de iniciativas descentralizadas e de empreendimentos locais (RACY, 2000). Na verdade, o último esforço nacional para implementação de uma política ativa foi verificado quando o Segundo Plano Nacional de Desenvolvimento Econômico¹² (II PND) internalizou e diversificou o parque industrial brasileiro (BOTELHO, 1999, p. 149).

Mas o principal problema é a existência de uma gama de meias soluções e iniciativas relacionadas à política industrial (BRITTO; BONELLI, 1996, p. 166). O Estado falha, pois as MPME's vêm tendo expressiva participação na economia, gerando cerca de 70% dos empregos e participando em 21% do PIB (PIZA, 2001). Cresce a necessidade de fortalecer esse segmento com políticas industriais voltadas, por exemplo, para a amenização de debilidades estruturais que se defrontam com os baixos salários pagos pelas empresas (BOTELHO, 1999, p. 174). Outra alternativa refere-se a necessidade de segmentação das empresas como forma de garantir melhores condições de investimento e de forma conjunta maximizar seus interesses e obter melhores resultados (GUIMARÃES, 1990, p. 10).

¹² Instituído no governo Geisel (1975-79) com o propósito de “transformar o Brasil numa ‘potência emergente’(...) com esforços centralizados em três direções fundamentais: substituir as importações, elevar as exportações e ampliar o mercado interno consumidor” (SANDRONI, 1994, p. 270).

3.2 Características das PME’s brasileiras

Como já mencionado no capítulo anterior, as PME’s possuem uma diversidade e uma heterogeneidade considerável, e por isso, de acordo com cada país, há diferentes critérios que as classificam. No Brasil, o critério mais adotado baseia-se no número de empregados. No entanto, é cada vez maior a utilização de indicadores segundo o faturamento” (IEDI, 2000, p. 29). Além disso, o processo político, a própria tecnologia, o ambiente externo e a cultura organizacional são fatores que vêm influir na estrutura da firma (JUNGES, 1999, p. 31).

De acordo GUIMARÃES (1990, p. 11), as PME’s podem ser classificadas por critérios qualitativos ou quantitativos. No primeiro caso leva-se em consideração a relação existente no interior da empresa, a integração entre os diferentes setores internos e também seu vínculo com o mercado consumidor, enquanto que no segundo caso considera-se o faturamento, o número de funcionários ou capital investido. No Brasil, a maioria dos estudos e pesquisas adota a classificação quantitativa do SEBRAE e do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), órgão financiador de linhas de investimentos para novos empreendimentos. O SEBRAE considera como microempresa àquela com até 19 empregados; de pequeno porte a que possui de 20 a 99 empregados e de médio porte a que possui de 100 a 499 empregados (Quadro 2). O BNDES baseia-se no faturamento, de acordo com o Critério Mercosul, adotado desde de julho de 1999 (Quadro 3). Neste caso, a receita operacional bruta das empresas serve de parâmetro, ou seja, considera-se microempresa aquela com receita inferior ou igual a R\$700 mil/ano, pequena empresa e média empresa aquela com receita até R\$35 milhões/ano.

QUADRO 2
CLASSIFICAÇÃO DO PORTE DAS EMPRESAS POR NÚMERO DE EMPREGADOS

Empresas	Indústria	Serviços
Micros	Até 19	Até 9
Pequenas	20 a 99	10 a 49
Médias	100 a 499	50 a 99

FONTE: SEBRAE (1997). In IEDI (2000).

QUADRO 3
CLASSIFICAÇÃO DE PORTE DE EMPRESAS POR FATURAMENTO (BNDES)

Parâmetros (R\$ mil)	Microempresas	Pequena Empresa	Média Empresa
Faturamento Líquido (Anterior)	Até 120	Entre 120 a 720	De 720 a 15.000
Receita Operacional Bruta Anual (Atual)	Até R\$ 700	Entre 700 a 6.125	Entre 6.125 a 35.000

FONTE: BNDES/FINAME/DEREM
Obs.: Esta classificação do BNDES (critério Mercosul) só se aplica às pessoas jurídicas dos setores de indústria, comércio e serviços.

Considerando-se os últimos dados disponíveis pelo Ministério do Trabalho, em 1997, existiam 204.924 estabelecimentos industriais no país, sendo 97% deles micros e pequenas empresas, 2% de médio porte e 1% de grande porte. As micros e pequenas empresas geram 41,6% dos empregos e 25% da produção. Já as médias foram responsáveis por 36,6% das vagas no setor e por 42% do valor produzido (Mtb, 2001). No entanto, 50 a 80% dessas empresas encerram suas atividades antes de completarem um ano de vida (ANDREASSI, 2000, p. A-2). As PME's estão sujeitas a condições precárias de infra-estrutura, ao inadequado perfil do pequeno empreendedor (aquele que a qualquer custo e sem nenhuma preparação quer abrir seu próprio negócio), à ausência de direitos trabalhistas e à tendência de forte dependência das pequenas subcontratadas em relação às grandes corporações. Alguns autores consideram que a permanência das PME's brasileiras no mercado encontra-se ainda em um plano subordinado e, por isso, desfavorável (BOTELHO, 1999, p. 32), motivos que levam a crer que *small isn't so beautiful*.

A origem das debilidades estruturais das pequenas unidades produtivas, e por quê não dizer, de todo parque industrial brasileiro, pode estar também relacionada às “especificidades históricas dos processos de industrialização tardia, ausência de desenvolvimento científico e tecnológico autônomo, caráter excludente em relação ao crescimento econômico e ausência de mecanismos de financiamento industrial de longo prazo” (BOTELHO, 1999, p.126). Tratando-se de uma economia em que o sistema de política industrial ainda é recente, acentuam-se as condições precárias dos estabelecimentos, os baixos salários, a evasão fiscal, bem como a fuga de direitos

trabalhistas, características fáceis de serem também observadas nos países menos desenvolvidos.

Dentre os problemas relacionados às PME's catarinenses no início da década de 90, pode-se citar a infra-estrutura precária de certas unidades produtivas, a ausência de controle de qualidade e problemas quanto ao cumprimento de prazos de entrega causados, provavelmente, pela forte verticalização existente no período (GUIMARÃES, 1990, p. 36). Atualmente, questões sobre as condições estruturais dos pequenos e médios segmentos ainda perduram. Porém, eles encontram-se mais expostos à dinâmica da concorrência internacional, sendo obrigados a partir para uma revisão de conceitos e técnicas de gestão em função de reformular suas posições no mercado. No Brasil, a “forte resistência da gerência e diretoria na implantação de mudanças” (SOUZA, 1995, p. 177) é considerada uma das grandes dificuldades para se definir ou remodelar as formas de atuação da empresa.

Por exemplo, na indústria têxtil catarinense a “modernização de estruturas produtivas implicou num número relativamente pequeno de pequenas e médias empresas” (LINS, 2000, p. 117). Houve a implantação de novas técnicas de gestão – diferente do início da década – mas, no que tange a P&D, as iniciativas ainda são consideradas baixas.

Os resultados da reestruturação produtiva causaram impactos sobre o nível de emprego e relações de trabalho. A terceirização de atividades e a subcontratação de departamentos surgiram como estratégias de ajuste e redução de custos por parte das GE's. No entanto, o volume de trabalhadores informais, formado em sua maioria por jovens de 18 a 39 anos, aumentou (DÉO, 1999). Sem esquecer que a ausência de cooperação e de confiança mútua entre empresários, decorrentes de questões culturais, trazem barreiras para a construção de possíveis redes ou alianças estratégicas duradouras e competitivas, tanto no mercado interno, quanto no externo. Falta certa consciência de que a empresa competitiva deve caminhar com os resultados de ações

conjuntas¹³, pois há pequenos e médios empresários estão mais preocupados com resultados e retorno financeiro de curtíssimo prazo.

A partir de pesquisa realizada por JUNGES (1999, p. 117), os pequenos empresários esbarram em problemas, tais como: dificuldade de controle gerencial e administrativo; ausência de parcerias e poucas iniciativas referentes a gestão ambiental. Por outro, lado há avanços no desenvolvimento de um sistema produtivo - manual ou semi-automático – altamente flexível; na diversificação de produtos finais; na busca pelo cumprimento de normas de qualidade – mesmo que informais – e de prazos de entrega. GOEDERT (1999, p. 101) acrescenta a questão tecnológica como instrumento fundamental para inserção no processo competitivo e afirma que a tecnologia de ponta em Santa Catarina chega a ser comparada com a de primeiro mundo. Ele ressalta a busca por uma estrutura organizacional mais fundamentada e moderna, citando como exemplo a indústria cerâmica.

No caso das empresas de cerâmica, têm-se médias unidades produtivas localizadas, normalmente, em *clusters* organizados numa “estrutura produtiva e organizacional com capacidade de manter atualizado tecnologicamente o processo de produção” (CAMPOS; NICOLAU; CÁRIO, 2000, p. 155). De acordo com as necessidades do mercado consumidor “as empresas cerâmicas realizam esforços de qualificação de sua mão-de-obra e infra-estrutura tecnológica (...) incorporando [grifo nosso] novas tecnologias sob a forma de aquisição de máquinas e equipamentos (...) no mercado internacional” (CAMPOS; NICOLAU; CÁRIO, 2000, p. 155).

Outro modelo a ser mencionado é o caso das firmas têxteis e vestuaristas catarinenses. Há uma heterogeneidade considerável de PME's inseridas em *clusters* localizados no Médio Vale do Itajaí e considerados por LINS (2000, p. 125) como “microssistemas locais de competitividade”. Segundo o mesmo autor, as empresas situadas na região têm, entre as principais características, a qualificação da mão-de-obra, a existência de serviços de apoio ao tecido institucional – tal qual o apoio do

¹³ Para maioria dos autores, como SOUZA (1995, p. 179), carece no Brasil a tradição no trabalho em equipe como fator importante na implantação e operacionalização do sistema em rede. Outros, incluem o acúmulo de conhecimento tácito em meio a cooperação e interação entre empresas no processo competitivo e inovativo das atividades de mercado (CAMPOS; NICOLAU; CÁRIO, 2000, p. 149).

SENAI – e a formação de consórcios de exportação – no caso dos municípios de Blumenau, Brusque e São João Batista.

Aliás, no que tange ao fluxo de exportações, o país possui uma “baixíssima” participação mundial. Mesmo com todo debate em torno do processo de globalização o sistema econômico continua sendo considerado fechado, criando barreiras às PME’s e “de costas para a competitividade mundial” (KEEDI, 2001, p. A-3).

3.3 O comércio exterior

Ainda considera-se recente a inserção das PME’s no comércio internacional. Apenas uma pequena parte opera nesse setor, com cerca de 2% sobre o volume de exportações (LUMMERTZ, 2001, p. A-2). A baixa participação no volume exportado, possivelmente ocorre devido às barreiras comerciais – cotas, sobretaxas e barreiras alfandegárias - que lhes são impostas, além da deficiência estrutural e política em que estão inseridas. Em relação aos programas de promoção às exportações, verifica-se uma certa deficiência, do governo federal, pois ele não leva em conta o universo, a diversidade de empresas – regulações, normas técnicas, herança cultural etc. – que tomam parte desse segmento. Portanto, qualquer política que não considerar esse aspecto acaba se tornando ineficaz (VEIGA; MARKWALD, 1998, p. 1).

Conseqüentemente, por não conseguirem atender às necessidades do mercado exterior, PME’s acabam restringindo o fluxo de suas produções para o mercado doméstico, no qual as exigências são menores, ou seja, “no Brasil elas continuam fortemente voltadas para o mercado interno. *Pois é* [grifo nosso] muito mais fácil Oklahoma exportar para Bahia que a Bahia exportar para Oklahoma” (LUMMERTZ, 2001, p. A-2).

Para VEIGA e MARKWALD (1998, p. 5), as PME’s enfrentam debilidades referentes à incorporação de atividades exportadoras, devido ao ônus requerido para ingressar nesse ramo de atividade; às deficiências de planejamento interno; ao alto nível de rotatividade em que estão sujeitas, já que “o percentual de empresas que vão à falência nos primeiros anos de vida é alto” (ANDREASSI, 2000, p. A-2); à diferença de desempenho e de potencial exportador quando comparados a uma grande empresa e

às dificuldades em incorporar, através de agentes, estratégias capazes de proporcionar incentivo à exportação dos pequenos empreendimentos.

Em relação à atual participação das empresas na conjuntura econômica, houve um crescimento significativo das médias empresas no que tange à exportação, apesar da redução do número de estabelecimentos. Podemos ver na tabela que em 1996, as médias empresas foram responsáveis por cerca de 30% sobre o total do volume exportado, em detrimento dos quase 25% verificados em 1990 (IEDI, 2000, p. 31). “Isto pode significar que há uma margem de oportunidades não utilizadas para que as empresas brasileiras de menor porte elevem suas exportações. Ao menos do ponto de vista da taxa de câmbio desde 1999, a situação transitou de pronunciado desincentivo para estímulo à colocação de produtos no exterior, o que alimenta a expectativa favorável” (IEDI, 2000, p. 31).

TABELA 2
EXPORTAÇÃO POR TAMANHO DE EMPRESAS INDUSTRIAIS – 1990/93/96

Empresas Industriais	Número de Empresas			Exportação (US\$ milhões)		
	1990	1993	1996	1990	1993	1996
Micro	689	1.438	1.371	134	160	180
Pequenas	1.307	2.771	2.509	305	584	625
Médias	1.972	3.058	2.862	4.964	7.612	10.256
Grandes	919	1.117	1.024	14.769	21.211	23.916
Total	4.887	8.384	7.766	20.172	29.567	34.977
Micro ⁽²⁾	8,9	18,5	17,7	0,7	0,5	0,5
Pequenas	16,8	35,7	32,3	1,5	2,0	1,8
Médias	25,4	39,4	36,9	24,6	25,7	29,3
Grandes	11,8	14,4	13,2	73,2	71,7	68,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

FONTE: VEIGA; MARKWALD *apud* IEDI, 2000, p. 31.

Nota: (1) Classificação segundo o número de empregados;

(2) Em (%).

Na realidade, considerando-se informações recentes,

(...) 50% das indústrias exportadoras do Estado têm metade do faturamento proveniente do comércio exterior. Outras 28% têm mais da metade. Em 26% das empresas, de 10% a 50% da receita bruta é proveniente de exportações. Em 2000, 149 das quase 3,2 mil microempresas exportaram. Entre as pequenas, foram 423 das cerca de 1,5 mil. Entre as médias, 282 das 440. E 95 das 106 grandes indústrias do Estado negociaram seus produtos no comércio internacional. Entre os principais artigos exportados estão o frango, móveis de madeira, cerâmicas e carne de peru. (EXPORTAÇÃO, 2001, p. 1).

A partir dos dados da tabela acima, pode-se dizer que as políticas de exportação devem partir de uma estratégia de qualificação tecnológica e produtiva, sempre que possível, articuladas à política industrial ativa de incentivo a tecnologia e ao financiamento do processo produtivo. Segundo o IEDI (2000, p. 31), “os resultados também evidenciam que é necessário caminhar muito para que o segmento amplie suas vendas externas”. Quanto ao caráter positivo dos pequenos e médios estabelecimentos no país, pode-se afirmar que há “potencialidade de crescimento (...) apesar da mínima participação¹⁴ dessas empresas na exportação brasileiras”. Há, ainda, cooperação nas relações comerciais entre GE’s, possibilitando a emergência de pólos setoriais ou regionais e consórcios de exportação (que procuram consolidar a oferta exportadora de produtos e serviços) (VEIGA; MARKWALD, 1998, p. 8).

A formação de consórcios de exportação – apesar de recentes no Brasil – tornou-se mais um exemplo de adequação de pequenos e médios empreendimentos perante o mercado exterior. Atualmente, a principal característica das empresas envolvidas neste sistema está em estabelecer estratégias competitivas “bem mais realistas de exportação” (SALGUEIRO, 2001, p. A-4). Para melhorar as atividades das partes envolvidas, passou-se a despender mais tempo na capacitação das empresas para depois iniciar-se investimentos em clientes externos. O *Tropical Spice* (SP), o *Minas Shoes & Bags* (MG) e o *Valley Way* (SC) são os exemplos brasileiros na inserção de fabricantes e empresas de vestuário, calçados e confecções a oferecer um *mix* de produtos no mercado mundial (SALGUEIRO, 200, p. A-4).

O governo federal promove ações para os pequenos empreendimentos “com o objetivo de difundir e consolidar uma nova cultura exportadora no Brasil” (BENTO, 2001, p. 3) como, por exemplo, o Programa Especial de Exportações (1997). O objetivo desse programa é ampliar a base exportadora do segmento na atividade (IEDI, 2000, p. 35) e fortalecer os instrumentos de promoção às exportações brasileiras, por meio de linhas de crédito oferecidas pelo BNDES e Banco do Brasil. Outras ações

¹⁴ O Brasil tem caracterizado em seu *rol* de exportações, produtos primários, semi-manufaturados – de base agrícola – e aqueles manufaturados desenvolvidos pelo uso de mão-de-obra intensiva, ou seja, com baixa intensidade tecnológica. Segundo o IEDI (2000, p. 32), “setores como minerais não-metálicos, máquinas, madeira e mobiliário, químicos diversos, têxtil, calçados e outros produtos metalúrgicos são os segmentos mais

partem da Secretaria de Comércio Exterior do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC) através da criação de Pólos de Exportação com intuito de “estimular a participação e a competitividade no comércio internacional de determinados setores selecionados, com viés tecnológico e mercadológico, para maior inserção de empresas, sobretudo de menor porte, nas atividades de exportação” (IEDI, 1998, p. 35).

Semelhante iniciativa tem sido disponibilizada pelo Banco do Brasil por meio de programas que viabilizam, principalmente às médias empresas, a geração de negócios de comércio exterior e câmbio, a qualificação de agentes e o assessoramento técnico.

Não se pode deixar de mencionar o Programa de Planejamento às Exportações (PROEX) estabelecido pelo governo federal em 1991 que “consiste em uma modalidade de crédito ao exportador ou importador de bens e serviços brasileiros, objetivando condições de financiamento para a compra de produtos brasileiros equivalentes às do mercado internacional” (IEDI, 2000, p. 36), focalizando a ampliação sobre o número de PME’s exportadoras.

No final de 1997, o governo federal criou a APEX (Agência de Promoção de Exportações), inserida no sistema SEBRAE, cuja atividade é voltada:

Na promoção de exportações de MPE’s em cooperação com a Câmara de Comércio Exterior (CAMEX), Ministério das Relações Exteriores (MRE) e Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (...) suas atividades envolvem o apoio para capacitação e treinamento de pessoal especializado em comércio exterior, formação de consórcios exportadores, pesquisas de mercado atualizadas, investimentos em *marketing*, rodadas de negócios, informação comercial e participação em feiras e seminários. Atua através de programas setoriais de exportação (...) em âmbito estadual, regional ou nacional (...) em parceria com empresas públicas e privadas. (IEDI, 2000, p. 37).

O auxílio, tanto da APEX quanto dos programas e linhas de apoio, torna a aquisição de investimentos para exportação mais acessível aos pequenos e médios empresários, no tocante aos consórcios de exportação. Dentre os exemplos, em Santa Catarina, estão Programa de Incremento às Exportações Catarinenses (PIEC) e o Programa Especial de Exportações em Santa Catarina (PEE). Em termos de

importantes na pauta de exportações das micro e pequenas empresas (MPE’s). Os setores de máquinas e tratores

consórcios, deve-se mencionar que nove indústrias calçadistas de São João Batista exportaram mais de US\$30 mil, enquanto que as confecções de Brusque chegaram a exportar cerca de US\$5 mil em maio de 2001 (KAFRUNI, 2001, p. 22).

Mesmo com todo o sistema de investimento, ainda considera-se baixo o valor das vendas externas, apesar de as médias obterem crescimento junto ao cenário exterior – no qual espera-se um processo de desenvolvimento de longo prazo. Alguns consideram como cultural a dificuldade das PME's brasileiras conquistarem o mercado internacional. Outros consideram que elas devam trabalhar em conjunto para atingirem a competitividade internacional (MEURER, 2000, p. 3). De qualquer forma, uma variável acaba por determinar a outra e mesmo havendo apoio ao segmento, torna-se bem clara a necessidade de estabelecerem-se metas como empresa interna (voltada para o mercado doméstico) para depois organizarem-se projetos visando o exterior.

3.4 Conclusão

Contextualizando os anos 80 e 90, não houve uma política industrial eficaz e promotora do desenvolvimento e crescimento da indústria, principalmente para as PME's. Ocorreram, sim, reajustes sócio-econômicos e a implementação de políticas de reestabilização inflacionária, com vistas a atender as necessidades dos capitais externos.

Por isso, sustenta-se a necessidade (citada por diferentes autores) de se empregar no Brasil uma política industrial ativa, atendendo o impulso para o crescimento interno e também a rica heterogeneidade das PME's inseridas no país. Considerando-se, inclusive, a debilidade social e estrutural.

Os exemplos de setores envolvendo PME's catarinenses surgiram ao longo do capítulo para exemplificar algumas características existentes no segmento no início da década de 90. As PME's devido à reestruturação do mercado, foram forçadas a mudar suas estratégias de ajustes tanto em produto quanto em processo. Além da importância histórica e comercial que os setores têxtil e cerâmico representam.

Procurou-se mostrar que ainda é pequena a participação de PME's no comércio internacional, tão ampliado a partir da década de 90, e entre os fatores que o

foram expressivos na pauta das médias empresas" (KUPFER et al. *apud* IEDI, 2000, p. 32).

restringem estão as barreiras comerciais e a deficiência de planejamento interno por parte do próprio segmento. De qualquer maneira, empresas de pequeno porte vêm formando parcerias com GE's ao promoverem a inserção de seus serviços e produtos no mercado exterior. No entanto, correm o risco de se manterem num plano pseudo-subcontratado, ou seja, subordinado (e atrelado) às necessidades das grandes corporações.

Há instituições de pesquisa e apoio gerencial como o SEBRAE que se propõem promover apoio ao segmento em todo país. O problema é ficar a mercê de soluções, por vezes incompletas de governos regionais.

Outra questão discutida refere-se a cultura de longo prazo que deveria ser implantada no país, pois não basta somente capacitar e treinar, mas ter consciência de que os melhores resultados aparecem quando se trabalha em conjunto.

4 PROGRAMAS DE APOIO E FOMENTO AS MICROS, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS BRASILEIRAS

Conforme abordado no capítulo anterior, em meados da década de 90 o Brasil conseguiu atingir uma fase de “estabilização” inflacionária. A partir deste período, instituições públicas e privadas iniciaram a implementação contínua de programas de apoio e fomento as PME's com o intuito de incentivá-las através de linhas de crédito, acesso administrativo às consultorias, formação de parcerias, promoção ao incremento tecnológico etc (antes do período observado existia uma considerável distância entre as iniciativas de investimento voltadas para o desenvolvimento dos pequenos negócios). Pode-se dizer que dessa fase em diante, tornou-se possível, para os pequenos empreendedores reformular estratégias de negócios, investir em melhorias contínuas de produto e processo e pensar a longo prazo.

Embora tenha havido nos anos 90 uma evolução relacionada aos programas e projetos de incentivo ao segmento, estas atividades ainda são consideradas isoladas e estruturalmente carentes, por exemplo, no Brasil. Poucas são as instituições/entidades que oferecem incentivo as PME's em capital de risco e por isso elas vêm-se obrigadas a recorrer aos empréstimos bancários. Os bancos, por sua vez, exigem garantias reais superiores ao valor do empréstimo, tornando-o inacessível a maioria das PME's. Na verdade, os empréstimos acabam sendo direcionados àqueles que não precisam. Quanto a esta questão, o microcrédito surge como uma das saídas de financiamento as PME's.

Assim, esse capítulo apresenta uma visão generalizada dos diferentes tipos de auxílio ao desenvolvimento dos pequenos negócios no Brasil, tomando alguns exemplos ocorridos em Santa Catarina.

4.1 Programas de incentivo e financiamento

As linhas brasileiras de crédito são oferecidas por bancos oficiais mantidos em convênio com o SEBRAE. Elas estão voltadas para aqueles empresários que pretendem expandir seus negócios ou instalar sua própria empresa.

✂ Implantado pelo governo, em outubro de 1999, o Programa Brasil Empreendedor tem a finalidade de oferecer incentivos ao segmento de MPE's através da promoção de financiamentos “concedidos à geração e manutenção de 3 milhões de postos de trabalho em todo país a fim de melhorar por meio de treinamento coordenado pelo SEBRAE, a capacitação de microempreendedores” (BNDES, 2000, p. 2). No Estatuto da Micro e Pequena Empresa, a proposta para renegociação de dívidas fiscais e previdenciárias, a redução do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF)¹⁵ e o estímulo à geração de créditos através de bancos oficiais, estão entre os seus principais benefícios.

✂ Foi implantado, há dez anos em Santa Catarina, em parceria com o SEBRAE, o Projeto Empreender (atualmente difundido em todo país) com o objetivo de fortalecer MPE's setoriais “através da melhoria do padrão de competitividade e do estímulo ao espírito associativo que conduz às soluções de problemas comuns” (PROJETO, 2001, p. A-13).

✂ Na parceria formada entre BNDES/SEBRAE, o objetivo é incentivar a modernização e reestruturação das pequenas empresas, ficando a cargo do BNDES repassar o crédito financeiro aos bancos credenciados. Observando o Quadro 4, verifica-se as diferentes linhas existentes no país sob o apoio dessas duas entidades. Ou seja, estão entre os beneficiados desde estudantes recém-formados que desejarem abrir seu próprio negócio, até aquelas microempresas interessadas em adquirir máquinas e equipamentos para ampliação de sua estrutura. O prazo de carência pode variar em até um ano e a taxa de juros mais utilizada é a Taxa de Juros a Longo Prazo (TJLP). Ela costuma variar de acordo com o porte de cada empresa e conforme as garantias reais de empréstimo.

¹⁵ Instituído em 1966, o IOF incide sobre as operações de crédito e seguro realizadas por instituições financeiras e seguradoras. São contribuintes tomadores de crédito e segurados. O seu recolhimento é realizado pelo Banco Central do Brasil (SANDRONI, 1994, p. 177).

QUADRO 4

PRINCIPAIS LINHAS DE CRÉDITO QUE FINANCIAM MICRO E PEQUENOS EMPRESÁRIOS DA INDÚSTRIA, COMÉRCIO E SERVIÇOS, ALÉM DE INFORMAIS

Modalidades	Capital de Giro		Investimento Misto (Bens Associados a Capital de Giro)					
Nome da linha	BB Giro Rápido	Caixa Giro	Proger Informal	Proger Urbano BB	Proger Urbano Caixa	BNDES Automático	BNDES Franchising	Finame
Encargos financeiros	Para recursos TR+1,9 5% ao mês	De 10% a 12% ao ano + TR	3% ao ano + TJLP para recém formados 4% ao ano + TJLP para autônomos e 6% ao ano + TJLP para profissionais liberais	Juros de 5,33% ao ano + TJLP	4% ao ano + TJLP Para micros 5% ao ano + TJLP	De 6,5% a 8% ao ano + TJLP	Juros básicos de 1% a 2,5% ao ano, <i>spread</i> de risco e TJLP	Juros de 6,5% ao ano + TJLP
Carência	Não tem	Não tem	6 meses	Até 12 meses	Até 6 meses	Média de 1 ano	Média de 1 ano	Até 1 ano
Amortização	Até 12 meses	Até 24 meses	Até 24 meses para recém formados e autônomos; até 36 meses para profissionais liberais	Até 60 meses	Até 36 meses para micros e 48 meses para pequenos	Média de 60 meses	Média de 60 meses	Até 60 meses
Limite	De R\$ 2 mil a R\$ 50 mil	Até R\$ 30 mil	Até R\$ 5 mil para recém formados e autônomos e até R\$ 10 mil para profissionais liberais	Até R\$ 50 mil	Até R\$ 30 mil para micro e até R\$ 50 mil para pequenos	Média de R\$ 50 mil para micro e pequenos	Média de R\$ 50 mil para micro e pequenos	Média de R\$ 50 mil para micro e pequenos
Participação máxima no investimento	100%	100%	Até 90% limitado a 50% para capital de giro	Micro até 80%; pequeno até 70%; capital de giro de até 30%	Micro até 90%, capital de giro até 50%. Para pequeno até 80% em investimento fixo	Até 90%	Micro e pequeno até 90%, sendo 80% para aquisição de equipamentos	Até 100%

FONTE: Informativo Conexão Empresarial SEBRAE – n. 22. Brasília: abr. 2001, p. 4.

Outro exemplo de apoio é o Fundo de Aval desenvolvido pelo SEBRAE em 1995 e que objetiva ampliar o volume de operações. Segundo o SEBRAE, o Fundo de Aval promoveu benefícios em Estados como o Acre, Pará, São Paulo e Goiás, nos quais se “fechou parcerias com os governos estaduais aumentando o aval para 80% até dezembro de 2000, gerando 12.800 operações que avalizaram R\$ 195,6 milhões, em R\$ 410 milhões financiados” (SEBRAE, 2001, p. 3).

O Programa de Geração de Emprego e Renda (PROGER)¹⁶ que também apresenta distintas linhas de financiamento conforme o quadro mostrado, foi criado em 1994 pelo Ministério do Trabalho em parceria com o Conselho Deliberativo do Fundo de Amparo ao Trabalhador (CODEFAT) e com recursos do Fundo de Amparo ao Trabalhador (FAT). Esse programa disponibiliza linhas de crédito através de capital de giro ou investimento misto (combinação de investimento mais o capital de giro) e:

(...) tem por finalidade a promoção de ações que gerem emprego e renda, mediante concessão de linhas especiais de crédito a setores normalmente com pouco ou nenhum acesso ao sistema financeiro, como pequenas e micros empresas, cooperativas e formas associativas de produção, além de iniciativas de produção da economia informal (SILVA; OLIVO, 1999, p. 43).

No entanto, “o Proger não só prevê o crédito, mas também a capacitação gerencial do beneficiário, acompanhamento e assistência técnica” (Mtb. 2001).

Possuindo agentes financeiros como a CEF, o Banco do Brasil, o Banco do Nordeste e o BNDES, o PROGER é considerado um programa no que se refere às linhas de crédito oferecidas às MPME's no país. Viabilizando, em âmbito nacional, financiamento tanto na área urbana quanto na rural. “Os empréstimos são concedidos a partir da Comissão Municipal de Geração de Emprego e Renda, encarregada de estabelecer as diretrizes para o município” ou região (BOTELHO, 1999, p. 152). Sobre os empréstimos, pode-se dizer que os seus encargos acabam mudando de acordo com o

¹⁶ Conforme o Ministério do Trabalho, para ser beneficiário do PROGER (urbano/rural/pronaf), “os interessados devem dirigir-se às agências do Banco do Brasil, Banco do Nordeste, Caixa Econômica Federal e agentes financeiros credenciados pelo BNDES. Nestes locais poderão obter informações mais detalhadas sobre a elaboração do projeto e as condições de financiamento ou procurar os Postos de Atendimento do Sistema Nacional de Emprego (SINE)” (Mtb. <http://www.mtb.gov.br>).

banco que os operacionalizam, como taxa de juros, período para amortização e carência. O valor financiado pode chegar a R\$ 5.000,00 para o setor informal, R\$ 50.000,00 para o setor formal ou R\$ 4.500,00 para cooperativas e/ou associações. Os encargos financeiros giram em torno de 2 a 5,33% de juros a.a mais a correção monetária da TJLP. Mesmo assim, as garantias requeridas podem ser alteradas de acordo com o banco financiador. Por exemplo, a CEF só financia empresas com mais de 12 meses de existência e em plena atividade.

Há também os chamados Bancos Oficiais que oferecem linhas específicas de crédito às pessoas físicas, trabalhadores autônomos, empreendimentos de caráter domiciliar, artesãos e proprietários de pequenos e micro negócios familiares. O Banco do Brasil oferece linhas de crédito através de financiamento com recursos do FAT, do MIPEM-FAT (investimento fixo e capital de giro) e do COOPERFAT (mais voltado para associações e cooperativas), destinadas àqueles que já possuem ou desejem montar algum negócio de pequeno porte, mas não dispõem de capital suficiente para movimentá-lo ou implementá-lo. Outro banco que também entra no *rol* dos bancos oficiais é o Banco do Nordeste, que dentro do Programa de Amparo ao Trabalhador (PROFAT) e Fundo Constitucional de Financiamento do Nordeste (FNE) Industrial, apresenta linhas de crédito para investimento fixo e capital de giro. Não se pode esquecer do Banco da Amazônia e da CEF. O primeiro oferece linhas de crédito como o Programa do Fundo Constitucional de Financiamento do Norte (FNO)¹⁷ que engloba a promoção do segmento de MPE's de sua respectiva região. O segundo garante apoio financeiro a projetos de investimento e capital de giro a estudantes recém-formados (com até cinco anos de conclusão do curso superior ou pós-graduação), a micro e pequenas empresas (comerciais e de serviços), a profissionais liberais (mediante curso superior e com mais de cinco anos de atuação, dentro da área de formação), a empreendimentos de cooperativas e associações de produção e aos profissionais autônomos, com o objetivo de garantir a sociedade o desenvolvimento do mercado de trabalho e o crescimento da renda (ATENÇÕES..., 2001, p. 22).

¹⁷ O FNO procura abranger suas atividades em toda Região Norte, atingindo os Estados do Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins.

Em Santa Catarina, entre as agências que fornecem linhas de apoio e fomento aos pequenos investimentos no Estado, temos o Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE) e o Banco de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (BADESC). Aquele é tido como órgão financeiro não federal e realiza suas operações nos três Estados da região sul do Brasil. Segundo GARTNER (1998, p. 100):

É um banco de desenvolvimento criado sob a forma de autarquia interestadual, através de convênio entre os três estados mencionados. Sua criação data de junho de 1961, porém seu funcionamento efetivo iniciou em 1963. Da mesma forma que o BNDES, está voltado ao desenvolvimento econômico, só que regionalmente e, para tanto, estabelece um sistema de integração com BNDES e com organismos regionais e setoriais de desenvolvimento, tal como o Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul (CODESUL). O BRDE se integrou à tendência mundial de modernização, procurando não somente apoiar os projetos de incremento do nível de competitividade das empresas sob seu raio de ação, mas também reorientar suas próprias atividades de acordo com o padrão de gestão (...) iniciou com a contratação de uma consultoria externa que reorganizou a estrutura administrativa e as formas de operação do banco, visando com isso incrementar a qualidade e produtividade de seus serviços.

* O BRDE apoiado em recursos do FAT, tornou-se ferramenta de ajuda aos setores da agropecuária, indústria, comércio e serviço. Em Santa Catarina, colabora com cerca de 13 mil projetos, além de ter investido US\$ 3,5 bilhões em financiamentos e beneficiando 400 mil empregos diretos. Dentro do valor médio de suas operações (R\$ 100 mil) sustenta o apoio às PME's, inclusive a pequena propriedade agrícola (BRDE, 2001, p. 17).

Já o BADESC é uma “sociedade de economia mista, de capital autorizado, criado pela lei nº 4.950, de 11-11-1973 e instalado oficialmente em 01-08-1975, com o objetivo de promover o desenvolvimento econômico e social do Estado de Santa Catarina, mediante a prática da aplicação de recursos financeiros no âmbito de sua competência, definida pela Legislação Federal pertinente” (BADESC, 2001). Em 1999, foi transformado em Agência Catarinense de Fomento S.A., tendo atuado “no ramo dos bancos de desenvolvimento criados pelos governos estaduais. Ele apóia as iniciativas econômicas de interesse do Estado, operando tanto com o sistema BNDES quanto com órgãos estaduais, como as Secretarias de Planejamento, Fazenda, Indústria e Comércio e Agricultura” (GARTNER, 1998, p. 106).

Constatou-se que em junho de 2001 o BADESC foi responsável por redirecionar, dentre 86 operações, 92% delas para as MPME's catarinenses, sendo que "os setores mais atendidos foram indústria, comércio e serviços" (REPASSE, 10 jul. 2001, p. 2).

A agência dispõe de, nas várias regiões do Estado, nove agentes financeiros como: Banco do Empreendedor (Florianópolis), Bancri (Itajaí), Casa do Empreendedor (Joinville), Banco do Pequeno Empreendedor (Caçador), Credisol (Criciúma), Banco Planorte (Canoinhas), Credioeste (Chapecó), Banco da Mulher (Lages) e Extracredi (São Miguel d'Oeste). (KRASELIS, 2000, p. 4).

4.2 Linhas e fundos de financiamento

✱ Entre as linhas e fundos de investimento que apóiam o segmento de MPME's estão as oferecidas pelo SEBRAE, como por exemplo, o Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (FAMPE), implantado em 1995 e regulamentado em 1997 com o apoio da própria instituição. Ele visa reduzir os problemas enfrentados pelas empresas de pequeno porte em relação à aquisição de financiamento, principalmente de bancos privados nos quais obtê-lo é mais complexo devido às exigências requeridas. Dentro de suas prioridades, encontra-se o financiamento em investimento fixo e misto, inclusive sobre os novos empreendimentos, além de garantir a aquisição/absorção de tecnologia e assistência técnica, incentivo ao comércio exterior e a certificação das ISO's. Em meio aos bancos autorizados a conceder aval pelo SEBRAE estão o Banco do Brasil, a CEF, o Banco do Nordeste do Brasil etc.

O segmento de empresas de pequeno porte também pode contar com a adesão do BNDES que desde 1965 cria formas para manter o apoio às empresas de pequeno porte, seja em setores de infra-estrutura, seja na indústria de modo geral. No que diz respeito aos programas de crédito para projetos, pode-se dizer que eles procuram alterar suas ações de financiamento de forma contínua, sobretudo, ao capital de risco. Os créditos disponibilizados pelo banco são repassados a agentes financeiros¹⁸

¹⁸ Com respeito às atuais atividades dos agentes financeiros, integrados ao sistema BNDES/FINAME, diz-se que praticamente toda rede bancária do país está vinculada à instituição, basta acessar <http://www.bndes.gov.br> para obter informações. Ultimamente, "para cada R\$ 1 milhão repassado (...) o agente receberá 10% de recursos adicionais do BNDES, exclusivamente, para aplicação a seu critério em micros e pequenas empresas" (BNDES, 2000, p. 11).

credenciados nas várias capitais do país, estimulando o investimento, a criação de novos nichos de mercado e a manutenção de postos de trabalho.

O primeiro programa de crédito do BNDES foi o Financiamento à Pequena e Média Empresa (FIPEME) que teve sua constituição nos anos 70 em parceria com o Programa de Operações Conjuntas. Na década seguinte, surgiu o Programa de Apoio à Microempresa (PROMICRO), cujo objetivo estava em capacitar as atividades dos agentes financeiros credenciados ao BNDES. A partir dos anos 90 intensificou-se a implementação de planos de incentivo, como por exemplo, o Programa de Apoio à Micro e Pequena Empresa (PMPE) introduzido em 1996. Em 1997 realizou-se uma reformulação sobre esse programa, possibilitando que tanto o *spread* de risco quanto os prazos de carência passassem a ser critério dos agentes financeiros, melhorando assim suas condições de negociação em relação às empresas. Por fim, em 1998, o BNDES institui seu Fundo de Aval denominado Fundo de Garantia para Promoção de Competitividade (FGPC), cujo propósito é oferecer suporte financeiro e garantia de crédito às PME's exportadoras, "viabilizando o seu acesso aos recursos repassados pela FINAME" (BNDES/FINAME/DEREM, 2000, p. 2), vindo a sofrer aperfeiçoamentos em 1999. Ainda em 1999 surge, o Programa de Milhagem, como estímulo a livre aplicabilidade de incentivos designados ao segmento de MPEs.

O relatório de atividades do BNDES (Tabela 3) mostra que o banco realizou empréstimos às MPE's industriais R\$ 8 milhões em 1999 e R\$ 8,4 milhões somente no período compreendido entre jan./ago. de 2001. "Destaque-se que os empréstimos abaixo de R\$ 1 milhão não são emprestados diretamente às PE's (Gonçalves; Koprowski, 1995); são repassados aos agentes financeiros e, portanto, sujeitos às imposições dos bancos no tocante a garantias e burocracia" (BOTELHO, 1999, p. 162).

TABELA 3
DESEMBOLSOS BNDES A MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Ramos de Atividade ⁽¹⁾	1999		2000		(EM R\$ MILHÕES) 2001 ⁽³⁾	
	Valor	Aprovações	Valor	Aprovações	Valor	Aprovações
Agropecuária	1.287	1.106	1.908	1.899	1.641	1.915
Indústria Extrativa	258	195	121	332	55	232
Indústria de Transformação	8.166	9.391	10.282	12.222	8.350	10.982
Comércio & Serviços	8.341	8.742	10.735	13.171	5.188	4.408
Total⁽²⁾	19.975	19.434	23.393	27.625	15.256	17.537

FONTE: BNDES/Estatísticas Operacionais (Desembolsos – 1999/2001)

NOTA: (1) Classificação setorial BNDES adaptada para classificação do IBGE;

(2) Incluindo as operações no mercado secundário;

(3) Jan./Ago.

✱ Além disso, o banco está instituindo parcerias com outras instituições e ampliando seu leque de serviços aos pequenos empreendimentos no país. Entre elas, tem-se SEBRAE/BNDES/FINAME, em que a base de apoio é o Fundo de Aval do SEBRAE e o objeto oferecido são as garantias de crédito as MPME's por intermédio de agentes financeiros. Com a intenção de ampliar, divulgar e simplificar o atendimento institucional ao segmento, inclui-se entre seus serviços a capacitação postos avançados de atendimento a linhas e programas BNDES/FINAME e a criação caixa postal para MPME's pelo sistema eletrônico *on-line*.

Da mesma forma, a Federação das Industrias Estaduais, seguindo os moldes da Confederação Nacional da Indústria (CNI), busca obter constante atuação política em relação aos pequenos empreendimentos.

Dentre as linhas de crédito oferecidas pelo BNDES, encontram-se: o FINAME, que oferece auxílio na aquisição de máquinas e equipamentos novos de fabricação nacional (BNDES/FINAME/DEREM, 2000, p. 6); o FINAME *leasing*, cujo crédito é também voltado para compra de máquinas e equipamentos nacionais, no entanto direcionado às operações de arrendamento mercantil (as Sociedades de Arrendamento Mercantil e/ou os Bancos com Carteira de Arrendamento Mercantil são as instituições beneficiárias); o BNDES Automático, em que se verifica uma

diversificação de possíveis áreas de financiamento dentro desta linha para aquisição e *leasing* de equipamentos (ele financia investimentos fixos e capital de giro associado na implantação, expansão, modernização ou realocização de empreendimentos com vistas a fortalecer a competitividade econômica)¹⁹; o BNDES *Franchising*²⁰, inserido no Sistema Brasileiro de Franquias, tem como propósito gerar “capacitação em gestão empresarial, crédito e assessoria técnica aos franqueados e franqueadores” (BNDES, 2001) e apresenta linhas de crédito a empresas de qualquer porte, seja para treinamento de pessoal ou seja para geração de pesquisas, estudos e projetos de desenvolvimento.

Desenvolvido pelo BNDES e trabalhando em parceria com instituições privadas desde 1991, o BNDESPar tornou-se o primeiro programa no país a apoiar juridicamente e operacionalmente o segmento de MPME's que operaram junto ao capital de risco. Dentro de suas contribuições estão: estímulo ao crescimento; desenvolvimento tecnológico; profissionalização e organização; desenvolvimento do mercado de capitais para este segmento de empresas e atração de investidores nacionais e internacionais. Um dos principais programas do BNDESPar é o Programa de Capitalização de Empresas de Base Tecnológica (CONTEC), que conta com a participação acionária do BNDES. O CONTEC entrou em operação no ano de 1991 e proporciona desenvolvimento tecnológico, por meio de capital de risco, às PME's de base tecnológica. As empresas interessadas em obter linhas de crédito devem, como um dos requisitos, chegar ao faturamento de R\$ 15 milhões no último exercício (BNDES, 2001).

O BNDESPar opera com dois tipos de financiamento com capital de risco, um por via direta e o outro por via indireta. Por via direta o limite de crédito é de 40% e o financiamento sofre variação entre R\$ 2 milhões e R\$ 6 milhões em relação aos aportes da empresa. Por via indireta há a formação de Companhias Regionais de Capital de Risco (CCRs) responsáveis pela prestação de apoio aos empreendimentos

¹⁹ Pode-se citar: aquisição de máquinas e equipamentos de fabricação nacional; aquisição de desenvolvimento de *softwares*; publicidade de inauguração; equipamentos hoteleiros (Programa de Turismo); construção e reforma de imóveis e de instalações diversas, vinculadas ao negócio etc. (BNDES/FINAME/DEREM, 2000, p. 5).

de base tecnológica (o limite de investimento é de R\$ 4 milhões) (BNDES, 2001). A área de concentração dessas linhas de financiamento está localizada nas regiões Sudeste e Sul para incentivo aos centros de pesquisa e universidades, sendo favorecidos os setores de *software*, informática e sistemas etc. Em meio às inovações geradas estão a película celulósica, a regeneração da borracha e até o couro vegetal da Amazônia.

BOTELHO (1999, p. 157) aponta o CONTEC como um marco de financiamento as MPE's. Todavia apresenta falhas que acabam reduzindo a atividade e os objetivos para os quais o programa foi direcionado. Primeiro não possibilita abrangência a todo segmento de empresas de pequeno porte, segundo tem como um dos seus requisitos a transformação da estrutura do pequeno segmento em Sociedade Anônima (S.A) – o que acaba por afastar o interesse do pequeno empreendedor.

Outros exemplos de financiamentos são os Fundos Regionais de Empresas Emergentes, que realizam aplicações em empresas localizadas em uma determinada região geográfica ou Estado. Foram estruturados dois fundos nesta modalidade, dos quais a BNDESPAR participa como quotista: o Fundo de Investimentos de Empresas Emergentes de Santa Catarina (SC-FIEE) e o Fundo de Investimento de Empresas Emergentes de Minas Gerais (MG-FIEE). Ambos são administrados pelo Banco Fator e contam com fundações estaduais de previdência como investidores. O patrimônio previsto para cada fundo é de R\$ 30 milhões e 40 milhões, respectivamente, dos quais a BNDESPAR participa com R\$ 9 milhões e R\$ 11 milhões. Já foram investidos cerca de R\$ 10 milhões com aprovações em cinco empresas (BNDES, 2001).

Há também, os fundos voltados para PME's de base tecnológica. Eles são direcionados para as empresas cujo ativo mais importante é uma nova tecnologia de processo ou produto. A BNDESPAR estruturou e participa como quotista de dois fundos nesta modalidade: o Fundo de Capital de Risco do Rio Grande do Sul para Empresas de Base Tecnológica (RSTec) e o Fundo de Capital de Risco de Santa Catarina para Empresas de Base Tecnológica (SCTec), ambos administrados pela

²⁰ Implementado a partir de uma parceria entre o Governo Federal (por meio do BNDES) e do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MIDIC), Associação Brasileira de Franchising (ABF) e o SEBRAE.

Companhia Riograndense de Participações (CRP). Investidores institucionais relevantes como o BID, o SEBRAE e Fundos de Pensão Estaduais também são quotistas destes fundos. Até o final do ano 2000 foram estruturados mais outros dois fundos, um para o Estado do Rio de Janeiro e outro para o Estado do Paraná.

Em meio aos planos a serem implantados pela parceria SEBRAE/BNDES/CVM, encontra-se a formação do Mercado de Balcão Organizado. Ele é direcionado, basicamente, para a movimentação de ações de empresas de pequeno porte seguindo o exemplo da *National Association of Securities Dealers Quotation* (NASDAQ). Seu objetivo visa a potencialização da formação de redes de empresas e/ou a criação de instituições de base regional em localidades mais desenvolvidas, beneficiando dessa forma o crescimento do desempenho das pequenas corporações na compra e venda de ações. Porém, um dos problemas é a exigência do Mercado de Balcão Organizado, referente às necessidades de regularização de auditorias e demonstrações contábeis por parte do segmento – o que nesse caso é custoso e inviável.

Contudo, “não há uma tradição forte no Brasil de operações de empréstimos via mercados de capitais (em comparação com países desenvolvidos, especialmente, os EUA) em especial para pequenas empresas (...) o tempo necessário para que se estabeleça essa cultura será, provavelmente, muito longo” (BOTELHO, 1999, p. 163).

Abaixo, mais alguns exemplos de programas de desenvolvimento tecnológico no Brasil:

- a) Programa de Apoio Tecnológico as Micro e Pequenas Empresas (PATME) – apoiado pelo sistema SEBRAE, destina-se ao conjunto de empresas de pequeno porte de base tecnológica, como o próprio nome sugere, as quais necessitam do serviço de consultoria que vise o aperfeiçoamento de seus produtos e processos organizacionais;
- b) LEI 8.661 – também visa capacitar tecnologicamente o segmento de empresas – inclusive a agropecuária - através do investimento em máquinas e equipamentos, incentivo a pesquisa e ao desenvolvimento tecnológico. Segundo BOTELHO (1999, p. 165), essa lei não produz

efeitos para os empreendimentos de pequeno porte, pois não discrimina as empresas segundo o tamanho no que se refere aos incentivos à inovação tecnológica;

- c) Fundação de Amparo à Pesquisa de São Paulo (FAPESP) - responsável por financiar pequenos segmentos no intento de inovar tecnologicamente com a participação de universidades e outros centros de pesquisa.

4.3 Os bancos de microcrédito²¹

Os bancos de microcrédito foram originados em Bangladesh (Ásia), em meados da década de 70. São considerados como instituições de apoio ao pequeno empreendedor, principalmente o informal. Suas atividades vêm sendo bastante desenvolvidas nos países em processo de desenvolvimento, mas ainda são pouco utilizadas no Brasil. Pode-se até considerar que sua inserção é recente, pois dados preliminares mostram que as iniciativas bem sucedidas, no país datam da metade dos anos 90. A primeira experiência nesse sentido é a atuação, desde 1995, do Fundo de Solidariedade para Geração de Emprego e Renda (FUNSOL) localizado em Brasília. Esse fundo, também chamado de Banco do Povo (fundo de investimento alimentado com recursos orçamentários), é composto por 1.800 clientes, o valor médio de seus créditos chegou a média de R\$ 2.700,00 e a taxa de inadimplência varia entre 2,5% a 2,7% (BOTELHO, 1999, p. 166).

Esses bancos contam com a participação de ONG's, responsáveis pelo treinamento de pessoal, e/ou agentes financeiros, cabendo a ambos a função de disseminar informações a respeito da atuação e geração de empréstimos muitas vezes capazes de mudar vidas. Apoiado num modelo comunitário de confiança e de caráter regional, o microcrédito permite o desenvolvimento de municípios e a criação de empregos, além de ampliar a renda e possibilitar o acúmulo de capital.

A taxa de inadimplência nos bancos de microcrédito é sempre considerada baixa em todas as localidades em que eles vêm sendo difundidos. Muitos crêem que

²¹ Algumas das informações apresentadas neste subtítulo foram obtidas na palestra "Microcrédito para Jovens Empresários" proferida pelo, então, Prof.Dr.Warner Woodworth, na cidade de Florianópolis, em 19/06/2001.

esse resultado decorre do prazo médio de retorno dos financiamentos. Por exemplo, em Santa Catarina, ele varia entre oito e 13 meses, dependendo da taxa de juros aplicada e da quantia que foi creditada.

Dados da OIT mostram que no Brasil foram beneficiadas, no ano 2000, 110 mil pessoas, cerca de 2% da demanda. Aproximadamente 6 mil ainda aguardam por novas oportunidades de financiamento (BENETTI, 2001, p. 25).

Em Santa Catarina, com a complementação do BNDES e apoio do SEBRAE, o BADESC repassa para as ONG's²² a função de “capilarizar” a distribuição de capital a fim de ampliar as alternativas para abertura de novos negócios. Deve-se citar o Crédito de Confiança, desenvolvido pelo governo estadual, que vem sendo ampliado através de organizações como o Banco da Mulher²³ e é responsável por cerca de 1,2 milhão em financiamentos para micro e pequenos empresários da região de Lages, e também o Blusol instalado pela prefeitura da cidade de Blumenau. O crédito conferido, em todo Estado, deve atingir o teto de R\$ 5.000,00, enquanto o valor médio de empréstimos chega a R\$ 2.000,00 (WOODWORTH, 2001).

De maneira geral, o microcrédito vem obtendo uma tendência positiva nos últimos anos e mesmo sendo a “(...) única possibilidade de financiamento para MPME's que operam na informalidade (...)” (BOTELHO, 1999, p. 160), faltam confiança e iniciativa por parte dos pequenos empresários em reduzir a distância entre o sair da informalidade e o apostar no crescimento de seu empreendimento. O programa de microcrédito deve ir além, sem querer modificar de imediato a mentalidade de quem o procura, ainda mais quando persiste a desconfiança cultural de micro, pequenos e médios empresários em relação às ONG's que oferecem um “produto” barato e seguro. Segundo SILVA e OLIVO, (1999, p. 39) “(...) o microcrédito não deve ser visto como um programa de caridade ou apenas orientado para o Bem-Estar; ele deve ser operado com base em critérios empresariais, com

²² “Instaladas em Florianópolis, Chapecó, Caçador, São Miguel d'Oeste, Canoinhas, Lages, Itajaí, Joinville e Criciúma” (KRASELIS, 2000, p. 4).

²³ O Banco da Mulher é uma entidade vinculada à organização Women's Word Banking (WWB), sediada em Nova Iorque e ligada ao Banco Mundial. Além de oferecer linhas de crédito, principalmente para aqueles que se encontram fora do mercado formal, dispõe de cursos de capacitação. Sua sede no Brasil encontra-se no Rio de Janeiro. (BANCO, 2001, p. 4).

objetivo de auto-sustentação financeiro. Assim, combinado com serviços sociais básicos, é uma poderosa ferramenta para reduzir a pobreza de uma região”. Tem-se a certeza de que o programa de microcrédito cresce em importância e beneficia não só o conjunto de pequenas empresas, mas também aqueles indivíduos inseridos em uma “economia subterrânea”, com vistas a reduzir o grau de desigualdade a longo prazo.

4.4 Pólos industriais e incubadoras de empresas

Uma outra forma de ampliar as atividades de PME's pode ser verificada nos pólos industriais e nas incubadoras de empresas, cujo objetivo consiste em capacitar e transformar recursos produtivos de uma determinada região em atividade de ponta. Percebe-se que à medida em que se desenvolvem, terminam atraindo a atenção de multinacionais, fundos de investimento, institutos de pesquisa, universidades e também governos (formação de parcerias com os três últimos).

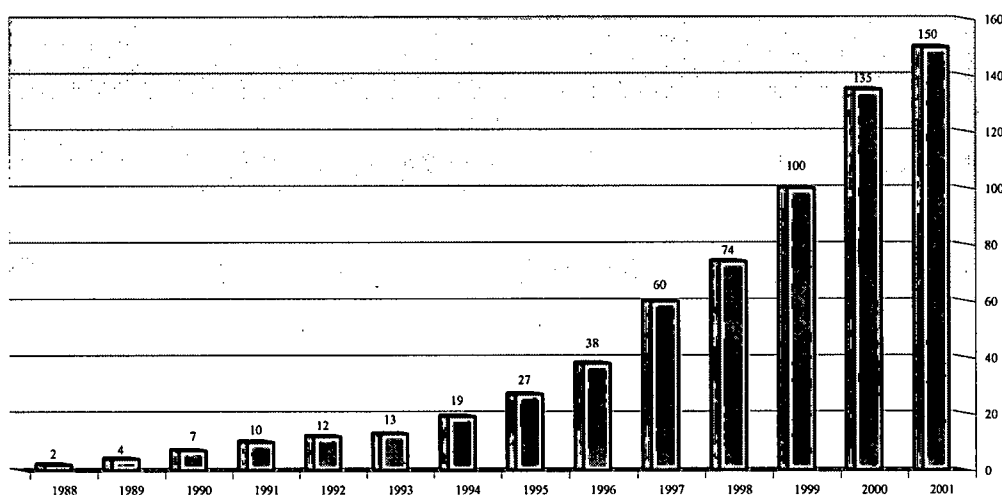
Pólos industriais são locais nos quais ficam reunidas empresas intensivas em conhecimento ou de base tecnológica, apresentando características de agrupamento maduro, vindo a formar um conjunto de pequenas unidades produtivas ou uma rede de empresas que cooperam entre si, proporcionando a interação de etapas do processo produtivo. Mas, pode-se encontrar nos pólos industriais o desenvolvimento de atividades com pouca semelhança em termos setoriais (IPEA, 2001).

A atuação de pólos industriais prolifera-se nos países avançados, sendo a presença de universidades e/ou centros de pesquisas pré-condição para sua existência. No Brasil, não há uma política de fomento para os pólos industriais, principalmente, os tecnológicos. Aliás, eles diferem da imagem encontrada no exterior. Mesmo considerados desenvolvidos, seus resultados são díspares e possuem “fraca interação entre si, diga-se das empresas, com as universidades e até com os governos locais” (GOMES *apud* BOTELHO, 1995, p. 167). Os principais pólos de Santa Catarina estão localizados nas regiões Oeste, Norte e Nordeste (Médio Vale do Itajaí), nas quais cresceram o complexo agroalimentar, a indústria de transformação e a indústria têxtil, respectivamente.

Em relação às incubadoras de empresas, segundo dados da Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Tecnológicos (ANPROTEC),

verificados no Gráfico 1, em 1997 havia no Brasil cerca de 60 incubadoras, sendo que no ano seguinte esse número saltou para 74. Já em 2000, havia aproximadamente 135 delas. Comparando ao ano anterior, 2001 apresenta um crescimento equivalente a 11%. A quantidade de incubadoras chegou a 150, das quais 62% correspondiam ao setor de *software* e informática.

GRÁFICO 1
INCUBADORAS EM OPERAÇÃO NO BRASIL
1988 - 2001



FONTE: Anprotec. (<http://www.anprotec.org.br>)

A implementação de incubadoras brasileiras desde o final dos anos 80, partiu das universidades e dos centros de pesquisa, tornando-se alternativa para a realização de novos negócios, criação de novos mercados e geração de emprego.

No país, um dos patrocinadores mais expressivos das incubadoras é o SEBRAE Nacional. Elas também podem contar com o apoio do Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico (CNPq) (orientação jurídica financeira), das entidades estaduais de fomento e do Ministério da Ciência e Tecnologia. “As incubadoras podem ter figura jurídica própria ou trabalhar vinculadas às instituições de ensino” (ESPÓSITO, 2001, p. 5).

Para obterem uma vaga nas incubadoras, não basta as empresas apresentarem bons argumentos para convencer que se pode “ganhar dinheiro” com o

seu projeto. Elas precisam de um plano de negócios bem estruturado, pois “um dos problemas mais comuns é que o empreendedor sempre acha que sua idéia é a melhor, muitas vezes sem fazer qualquer pesquisa anterior” (KLAVA, 2000b, p. 9).

As incubadoras, de modo geral, oferecem atendimento administrativo, infraestrutura básica, disponibilidade de consultores especializados para as mais diversas áreas: *marketing*, engenharia, informática, recursos humanos etc. Além disso, fornecem apoio tecnológico com baixo ou nenhum custo.

No Brasil há uma grande diversificação de empreendimentos ligados às incubadoras de empresas, como por exemplo o Programa Avançado em Biologia Celular Aplicado à Medicina, vinculado ao Pólo de Incubadoras da Universidade Federal do Rio de Janeiro (UFRJ) e o Centro de Tecnologia Madeireira (CTM) relacionado com a Universidade do Pará. O apoio técnico e gerencial oferecido fica, inicialmente, voltado ao setor moveleiro do Estado que, devido a falta de estrutura, enfrenta restrições ao mercado. Há também parcerias, como o Parque de Desenvolvimento Tecnológico (PADEC), em Fortaleza, e a Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRS) (ambos estimulando empresas na produção de fármacos, conforme as carências do setor privado) e a formação de redes de incubadoras denominada Rede Amazônica de Incubadoras de Empresas (RAMI)²⁴, cujo objetivo é funcionar como uma rede de transferência de tecnologia, formada pelos Estados do Acre, Amapá, Amazônia, Pará, Rondônia e Tocantins.

As empresas nacionais desenvolvidas em incubadoras possuem 80% de chance de manterem-se ativas no mercado após a sua graduação²⁵ pois, por estarem propensas a correr menos riscos, seus projetos acabam atraindo investidores. Enquanto isso, 56% daquelas que não recebem ajuda, não sobrevivem mais de três anos (KLAVA, 2000a, p. 11).

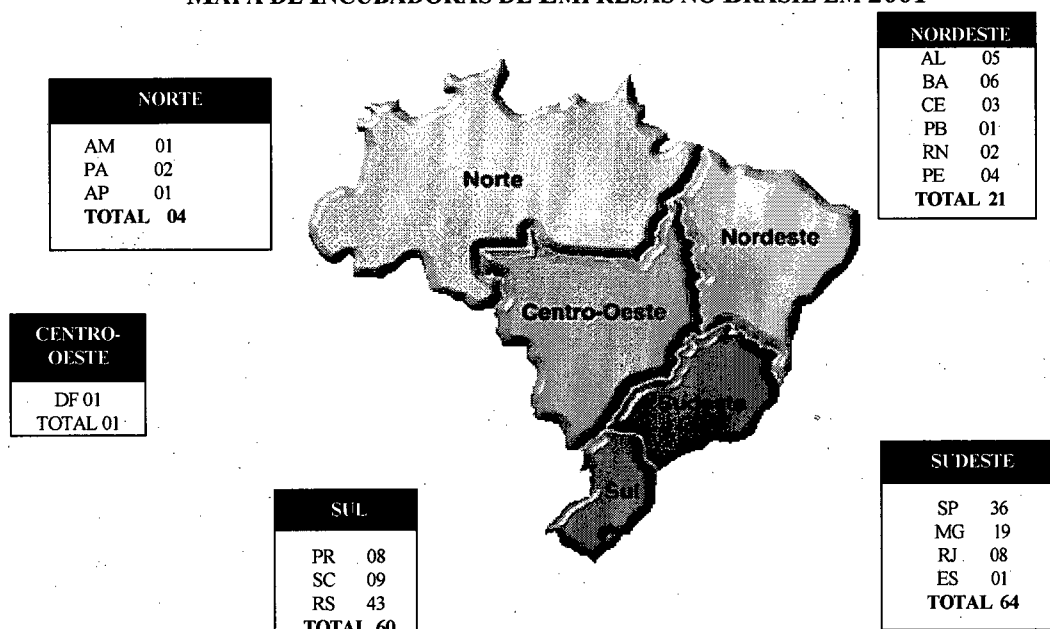
Diferente de constatações anteriores, baseadas na argumentação de que havia dificuldade em avaliar-se os resultados dos programas de constituição de incubadoras

²⁴A RAMI foi formada em abril de 2001. Ela tem sede no Programa de Incubação de Empresas de Base Tecnológica (PIEBT/UFGA/FADESP) e é sustentada por parcerias e fundos de projetos.

²⁵ Empresas graduadas são aquelas que já passaram pelo processo de incubação, permanecendo ou não no mercado após este período.

no Brasil, (ora porque as iniciativas eram dispersas e normalmente partiam das universidades e das instituições de pesquisas e não das próprias empresas ou ora as iniciativas de âmbito governamental eram consideradas isoladas) (BOTELHO, 1999, p. 169), as informações atuais apontam para um crescimento considerável nos últimos 10 anos, principalmente nos Estados do Rio Grande do Sul, São Paulo e Minas Gerais – um bom sinal de que a dispersão outrora constatada não se encontra mais tão evidente assim. Na Figura 2 verifica-se que a maior concentração de incubadoras no Brasil está localizada na região Sudeste (64 incubadoras), seguida pela região Sul (60 incubadoras), na qual o Estado de Santa Catarina ocupa o segundo lugar.

FIGURA 2
MAPA DE INCUBADORAS DE EMPRESAS NO BRASIL EM 2001



FONTE: ANPROTEC. <http://www.anprotec.org.br>

No Estado catarinense, especificadamente em Florianópolis, destaca-se o trabalho desenvolvido pelo Programa Centro Empresarial para a Laboração de Tecnologia Inovadora (CELTA), criado em 1998 pela Fundação Centro Regional de Tecnologia em Informática (CERTI) com o apoio da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), cujo trabalho está voltado para a implantação de um pólo tecnológico na cidade. Pode-se destacar o projeto Alavanke, criado pela própria

fundação em julho de 2000. Ele é um novo tipo de incubadora de empresas voltada para o desenvolvimento tecnológico e capitalização de empreendimentos da economia digital, atendendo aos setores de telecomunicações, informática, internet e outros serviços especializados. Seus objetivos consistem em, além de atrair investidores e formar parcerias, prestar suporte inovativo no desenvolvimento de produtos, capacitar a área administrativa e as relações comerciais etc. (VANIN, 2000, p. 4).

Empresas como Isa Engenharia (desenvolvimento de máquina de corte de bordados), Pax Informática (programa de computador de “corte”) (PEREIRA FILHO, 2000, p. 10), Studio D (*sites* para internet) e Nano Endolumial (produção de endopróteses para tratamento aneurismas) estão entre os exemplos de empresas catarinenses que desenvolveram ou ainda mantém seus projetos na CELTA. Outros exemplos no Estado são: a Blumenau Pólo de Software (BLUSOFT) na cidade de Blumenau e o Micro Distrito Industrial de Base Tecnológica do Oeste (MIDIOESTE) em Chapecó. O MIDIOESTE foi criado em 2000 através do apoio da FIESC/SENAI/Instituto Evaldo Lodi (IEL) – voltado para indústria metal-mecânica.

Considerando-se, em Santa Catarina, os investimentos voltados para as incubadoras tecnológicas das cidades de Florianópolis, Blumenau, Joinville²⁶ e, recentemente, Criciúma²⁷ Micro Distrito Industrial Mário Búrigo (MIDISUL), com parcerias entre instituições como a FIESC, o BID, o SENAI e o IEL, pode-se perceber a formação de um considerável pólo industrial.

Apesar de as cidades mencionadas possuírem uma representatividade financeira apoiada em médias e grandes empresas, constata-se que seu parque industrial é formado, na maioria, por micro e pequenos empreendimentos. Investir nesse mercado, adotando linhas específicas de crédito e/ou políticas cambiais que equilibrem a concorrência externa, seria uma das formas de consolidar o segmento no Estado, com o objetivo de atrair empresas estrangeiras e buscar alguma

²⁶ A Fundação Softville, sediada na cidade de Joinville, conta com o apoio da UDESC, UNIVILLE e SOCIESC (antiga Fundação Tupy), atualmente abrigando três empresas incubadas.

²⁷ Cidade sede do Centro Tecnológico Cerâmico. A MEDISUL (incubadora de empresas) visa atender, a princípio, os setores cerâmico e químico (processador de matéria-prima).

representatividade no mercado internacional, embora persista a falta de cooperação mútua entre as empresas do mesmo setor e estrutura.

4.5 Desburocratização

Dada a heterogeneidade do conjunto das PME's, houve a necessidade de redirecionar ações de política industrial para facilitar os procedimentos operacionais e/ou tributários dos pequenos estabelecimentos.

* Querendo promover a simplificação da carga tributária considerada um avanço importante para promoção dos pequenos segmentos, o governo brasileiro criou o SIMPLES. As empresas vinculadas a este sistema (a adesão é opcional) poderão simplificar todo o sistema burocrático relacionado à área fiscal, pois o objetivo dele é a substituição de “diversos impostos e contribuições federais por um único pagamento mensal determinado a partir de um percentual em relação ao faturamento da empresa” (CACCIAMALI; PIRES, 1997, p. 109).

Segundo CACCIAMALI e PIRES (1997, p. 109), a implementação do SIMPLES foi a forma encontrada pelo governo federal para “engavetar” um projeto de lei articulado pelo SEBRAE. Ele consistia de medidas mais amplas favorecedoras das MPE's empresas que possibilitariam a abrangência de discussões sobre a legislação dispensada ao segmento.

Em 1998, tendo em vista a redução da informalidade por parte do segmento de MPes, o governo federal criou o FÁCIL²⁸:

O objetivo é facilitar o processo de abertura de novas empresas, dispensando os candidatos da prova de quitação de débitos anteriores e do visto legal. Também o fechamento de empresas será facilitado por este sistema, dado que prevê a não necessidade de quitação de débitos anteriores para abertura de novas empresas (...) é possível avaliar que este sistema poderá facilitar a ocorrência de fraudes, dado que a abertura de uma nova empresa pode ser feita sem o fechamento da anterior (SOUZA; SUZIGAN et al. *apud* BOTELHO, 1998, p. 170).

Não se pode deixar de mencionar o Programa de Recuperação Fiscal (REFIS), também implantado pelo governo federal, cujo objetivo está em renegociar as dívidas das empresas, independentemente de porte, em todo país. Nesse caso, deve-se respeitar

²⁸ De acordo com a Medida Provisória 1.638.

a capacidade de contribuição de cada empresa. Por terem optado pelo programa, elas devem “desistir de ações judiciais e permitir acesso irrestrito da Receita Federal (...) tornando-se automaticamente uma pagadora de impostos. (...) recuperando sua capacidade de investimento e de geração de empregos” (IEDI, 2000, p. 40).

4.6 Conclusão

O capítulo apresentado teve como objetivo apontar exemplos de linhas específicas de crédito, programas e procedimentos operacionais que incentivam o segmento de PME's no Brasil, ressaltando os avanços obtidos no Estado de Santa Catarina. Da mesma forma, há projetos regionais e formação de parcerias geradoras de incentivos à modernização e reestruturação das PME's, tanto em regiões urbanas quanto nas rurais, principalmente em setores mais carentes. Oferece-se auxílio para a formação de cooperativas como forma de garantir o desenvolvimento do mercado de trabalho e crescimento do volume de operações e de renda.

* O Estado de Santa Catarina, com o apoio do SEBRAE e BNDES, tem apresentado expressividade na promoção de linhas de desenvolvimento como os bancos oficiais BRDE e BADESC. Observa-se que entre o órgão financiador e o pequeno empreendedor há a atuação do agente financeiro responsável pela articulação do empréstimo.

Teoricamente bem definidos, os objetivos dos programas visam à capacitação das atividades empreendedoras, possibilitam a geração de planos de incentivo e suporte financeiro, a aquisição de máquinas e equipamentos, o treinamento de pessoal, o levantamento de pesquisas, o apoio jurídico e operacional (não só as PME's industriais, mas também exportadoras), o que parece gerar a atenção de Fundos na capacitação de PME's de base tecnológica representativa. Contudo, são poucas as empresas que têm acesso ao financiamento e que atendam aos requisitos para implementação de tais projetos.

* O microcrédito surge como saída para aqueles que encontram dificuldades em responder às exigências jurídicas, principalmente, dos bancos (sendo o setor informal o mais atingido). Um dos pontos positivos do microcrédito refere-se à questão social como necessidade básica de crescimento. No entanto, quando comparada com países

mais avançados, a sua inserção no Brasil ainda é recente. Possivelmente a desconfiança e a falta de iniciativa por parte das PME's em acreditar no papel das ONG's, que o dissemina, ainda persista por mais algum tempo.

Além da desconfiança cultural e da dificuldade em obter linhas de crédito, as PME's esbarram na descontinuidade de iniciativas voltadas para o segmento de um governo para outro. Como pensar no desenvolvimento de pólos industriais sem que haja conhecimento tecnológico contínuo? Considera-se também o desempenho das incubadoras de empresas, em sua maioria, vinculadas às universidades e aos centros de pesquisas e que apresentaram desempenho nos últimos dez anos. As empresas por elas geradas têm maior probabilidade de se manter no mercado.

A continuidade de programas e projetos refere-se, inclusive, à implantação do SIMPLES, do FÁCIL, do REFIS etc, visando facilitar o sistema tributário, a redução da informalidade e a renegociação de dívidas dos pequenos estabelecimentos.

Resta saber até que ponto toda essa gama de benefícios atinge o pequeno e médio empreendimento. Se atingir, até que ponto torna-se benéfico? Se torna-se benéfico, até quando pode perdurar?

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este trabalho tinha como objetivo geral verificar a existência de política industrial em PME's industriais brasileiras, no período compreendido entre 1990 e 2000. Observou-se que mesmo com a abertura comercial na década de 90, que para alguns soou como sinônimo de novas oportunidades e retomada de crescimento, ocorreram poucas mudanças em termos de política industrial no Brasil capaz de estruturar as PME's no mercado. Não se pode deixar de dizer que a reestruturação foi uma importante alavanca na formação de bases para construção de uma nova fase de desenvolvimento. Porém, o ambiente interno demorou a adaptar-se a nova realidade econômica, no qual produtores locais ainda não se encontravam aptos a competir com concorrentes externos. A ausência de uma política industrial ativa foi um dos fatores responsáveis por inserir o país na lista de dependentes dos recursos financeiros internacionais.

✱ Conclui-se que as PME's brasileiras tornaram-se importantes a partir do momento em que passaram a ser fontes enxugadoras da mão-de-obra dispensada pelas grandes corporações no decorrer da década de 90. Devido alguns aspectos, como a flexibilidade e permanência do segmento no mercado, houve crescimento no apoio às PME's através da ampliação de programas de incentivo, do incremento de leis etc. No entanto, ainda persiste a falta de estímulo qualitativo para esse conjunto de empresas que leve em consideração a heterogeneidade a que está submetido.

✱ A superação dos problemas do segmento precisa passar por um projeto amplo que contemple mais do que reformas no setor fiscal-tributário e induza investimentos em tecnologia (tão valorizados nos países mais desenvolvidos) e na expansão das exportações! O Estado deve ser capaz de viabilizar a geração de um desenvolvimento endógeno-sustentável para PME's. Contudo, não significa dizer que se é a favor do retorno de uma participação excessiva do Estado nas decisões do país.

✱ Entretanto, uma política não deve contentar-se em apenas criar novas oportunidades de emprego através da atuação de PME's, mas viabilizar ao segmento programas de apoio e abrangência de crédito financeiro voltados para a capacitação de processos (apesar do domínio das GE's sobre a difusão tecnológica). Esses programas

devem ser acompanhados por políticas públicas de incremento científico de longo prazo, a fim de aprimorarem os resultados dos pólos tecnológicos, incubadoras de empresas e parcerias entre instituições de ensino, empresas, prefeituras municipais e investidores financeiros.

✂ Através da continuidade de políticas industriais voltadas para PME's, pode-se imaginar a ampliação da produtividade do trabalho e dos rendimentos por elas geradas, além de uma maior mobilidade vertical de empregados no âmbito da firma. Não se deve esquecer que a geração dessas variáveis pode levar à inovação tecnológica e à modernização como suporte para atender tanto às necessidades da própria empresa quanto do mercado, da interação do conhecimento social com o contexto tecnológico atual – apesar da heterogeneidade dos estágios. Essas mudanças podem partir do conhecimento humano “cumulativo”.

Mesmo não sendo muito correto comparar a sociedade brasileira com sociedades historicamente distintas como a italiana e a japonesa, parece haver nelas uma consciência de que o segmento de PME's é base para economia e prioridade na pauta legislativa de seus respectivos governos.

As diretrizes básicas que distinguem a política industrial japonesa estão focalizadas no processo de aprendizado coletivo, na pretensão de fazer com que os trabalhadores “vistam a camisa da empresa” e na flexibilização do sistema. Cabe ao Estado japonês o papel de coordenador e mobilizador dos investimentos em tecnologia e P&D, voltados para manutenção e criação de empregos e aumento da renda nacional (assegurando bases de desenvolvimento econômico). Devido a esse tipo de linha de pensamento, a indústria obteve um desenvolvimento sustentável. No entanto, ficou à mercê dos choques de mercado proporcionados por mecanismos de ajuste indiretos e políticas macroeconômicas de outros países. Com isso, em razão da crescente importância das PME's na base da estrutura econômica, o governo japonês começou a enfatizar diretrizes políticas nas áreas, como recursos humanos, telecomunicações e tecnologia – setores de maior carência dos pequenos segmentos. Por causa da dispersão dessas empresas, deu-se ênfase à formação de aglomerações regionais entre

PME's e GE's, no intuito de facilitar o fluxo de informações e reduzir custos industriais.

Nos Estados Unidos as GE's são consideradas muito mais hierarquizadas do que no Japão, devido à verticalização do fluxo de informações. A principal diferença entre os dois países, no que diz respeito à política industrial, é a atuação do Estado norte-americano, cujo papel limita-se a dar algumas condições para as atividades das empresas. O governo norte-americano criou um sistema de não dependência de agentes econômicos, empresas etc. Além disso, nos EUA enfatizam-se muito mais a geração e difusão de novas tecnologias com vistas a ampliar o mercado mundial. As PME's surgem como base ou abertura para novas estratégias, novos produtos, novos consumidores.

Ações que dizem respeito à necessidade de coesão social entre firmas, à transferência e à noção de responsabilidades por parte dos atores envolvidos são promovidas na Itália. O governo procurou aprimorar a legislação existente, em função da qualificação das PME's, enfatizando a globalização e a necessidade de desenvolver uma política industrial "sustentada" que promova a disseminação de tecnologias – principalmente daquelas empresas impossibilitadas de criá-las por si próprias.

Ao longo desse trabalho houve dificuldades de constatar dados (condições precárias dos ambientes ou até que ponto vai a satisfação dos trabalhadores) que possibilitassem contrargumentar a visão "positiva" de alguns autores e instituições quanto a atuação dos distritos industriais, *clusters* e do sistema de cooperação entre firmas - no intuito de não se pensar que tudo que é bom vem de fora - durante pelo menos nesses últimos anos. Ao contrário, PME's japonesas, norte-americanas e italianas são vistas como modelos de investimento, tanto em pessoal quanto em tecnologia de produto e processo.

Mesmo sendo o Brasil considerado iniciante em termos de incentivo a PME's, um estudo realizado em 2001 pela *London Business Scholl* apontou a criatividade e a vocação empreendedora como potenciais no país. Baseado nesses dados e conhecendo-se as diferentes áreas de investimento que caracterizam o segmento, o governo deveria dar o primeiro impulso e criar mecanismos que valorizassem a

atuação das PME's, em vez de desarticular sua competitividade e capacidade exportadora.

Pensar em potencialidade significa investir US\$ 150 bilhões em P&D e gerar 2 milhões de empregos, somente nas áreas de informática e tecnologia da informação, conforme fizeram os EUA na década de 90. O governo brasileiro, ao contrário, investiu 1,95 bilhões/ano e fechou 174 mil postos de trabalho no mesmo período. Mesmo levando-se em conta as diferenças sócio-culturais, o Brasil também consegue perder em termos de investimento em tecnologia para, por exemplo, países como Chile, Taiwan e Coréia do Sul (LUZ, 2001, p. 59).

No entanto há no Brasil instituições de fomento, ensino e pesquisa propulsoras de investimentos contínuos sobre o segmento, como por exemplo, o SEBRAE que promove projetos de incentivo – apesar da carência de informações estatísticas atualizadas. Assim, ao longo do trabalho, também houve a dificuldade de obter de órgãos públicos como o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística de Santa Catarina (IBGE-SC) e privados como a FIESC informações estatísticas mais concisas à década de 90. Pensa-se que ou as informações sobre o conjunto de PME's nacionais e catarinenses não poderiam ser repassadas, ou as instituições estão carentes de incentivo à pesquisa. Por isso, parte dos dados numéricos foram extraídos de periódicos. Além disso, a ausência de tempo para fazer entrevistas com as empresas e órgãos vinculados a elas, também impossibilitou um maior enriquecimento do trabalho

Não foi possível, por exemplo, verificar se é verdadeira a afirmação de que algumas PME's obtêm desenvolvimento positivo em novos processos produtivos ao fazerem parcerias (por meio de acordos formais ou informais), em função do novo ambiente competitivo determinado pela internacionalização da economia. A cooperação torna-se uma estratégia de ajuste para a difusão de inovações organizacionais na qual o processo produtivo é fator de competição.

Não se pode esquecer que se por um lado a “parceria” é um primeiro passo na mudança da mentalidade do empreendedor brasileiro sobre o característico individualismo, por outro ela pode estar associada aos moldes da subcontratação e, sendo assim, torna-se apenas mais um novo nome em que o resultado termina

favorecendo muito mais a GE (ou empresa-mãe), cujo objetivo é a obtenção de menores custos envolvendo menos riscos. No entanto, sabe-se que a satisfação torna-se eficaz quando envolve mutuamente as partes envolvidas (mesmo que pareça utópica a obtenção de equilíbrio ao envolverem-se relações de poder, principalmente pelo mercado). Se observada por um ângulo positivo, a subcontratação pode servir como instrumento de competitividade da PME, principalmente em condições de incerteza no ambiente macroeconômico.

A realidade de setor para setor é diferente, da mesma forma que os projetos e linhas de fomento voltados para os “considerados” segmentos estratégicos. Por isso, o trabalho falha em não ter segmentado só um setor e uma região catarinense para estudo e análise da política industrial em PME’s facilitando, desta forma, o encaminhamento da pesquisa. Pode-se dizer que a monografia apresentada também falha por não abordar muito a questão social, relevante no período considerado, e que serviria de proposta para novos trabalhos, assim como temas que envolvam: a relação de gênero no âmbito das PME’s catarinenses, um estudo de caso sobre o desenvolvimento de uma empresa de pequeno porte em uma incubadora de empresas até a sua permanência no mercado, e ainda, a relação de PME’s do setor cerâmico no comércio exterior através da implementação de consórcios de exportações. Ou seja, há uma gama de assuntos que podem ser explorados sem a necessidade de esgotá-los.

Acredita-se, contudo, que o Brasil precisa reinventar uma política industrial condizente com suas expectativas atuais, de acordo com a realidade do mundo e sem subjulgar a importância de PME’s como atores sociais através da integração de serviços, da qualidade e da interação de problemas regionais. Assim, as PME’s partirão rumo a uma competitividade em termos nacionais e internacionais a longo prazo – e sem romantismo algum.

REFERÊNCIAS

- ALÉM, A. C. As novas políticas de competitividade na OCDE: lições para o Brasil e a ação do BNDES. *Parcerias Estratégicas*, Brasília, n. 8, maio 2000, p. 204-216.
- ANDREASSI, T. Necessidades das pequenas empresas. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 10 out. 2000, p. A-2.
- ATENÇÕES se voltam aos serviços. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 28 jan. 2001, p. 22.
- BADESC. Disponível em: <<http://www.badesc.gov.br>>. Consultado em 24 jun. 2001.
- BANCO. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 25-1 maio 2001. Por conta própria, p. 4.
- BENETTI, E. Microcrédito para jovens empresários. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 17 jun. 2001, p. 25.
- BENTO, L. Agentes de exportação já agem em SC. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 29 jan. 2001. Santa Catarina, p. 3.
- BNDES. Disponível em: <<http://www.bndes.gov.br>>. Consultado em 24 jun. 2001.
- BNDES/FINAME/DEREM. *Apoio do BNDES às micro, pequenas e médias empresas*. Abr. 2000. 14 p. Disponível: <<http://www.bndes.gov.br>>. Consultado em 15 out. 2000.
- BORJA, S. A. P. de. (coord.). *Constituição de um banco de dados das micro e pequenas empresas no Brasil e no Rio Grande do Sul: análise comparada das legislações do Brasil, Argentina, Itália e Estados Unidos da América quanto ao tratamento diferenciado as micro e pequenas empresas (módulo 3)*. Porto Alegre: UFRS/NETIT, 1998, p. 4.
- BOTELHO, M. dos R. A. *Políticas de apoio às pequenas empresas industriais no Brasil: uma avaliação a partir da experiência internacional*. Campinas: 1999, 205 f. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas), Universidade de Campinas.
- _____. Distritos industriais e política industrial: notas sobre tendências recentes. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 19, n. 1, p. 103-124, 1998.
- BRDE: história de US\$ 16 bilhões. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 15 jun. 2001, p. 17.

BRITO, A. F. de; BONELLI, R. Políticas industriais descentralizadas: as experiências européias e as iniciativas subnacionais no Brasil. *Planejamento e Políticas Públicas*, Brasília, n. 15, jun. 1997, p. 165-183.

CACCIAMALI, M. C.; PIRES, J. M. Perspectivas das micro e pequenas empresas ante o contexto atual da economia mundial e brasileira. *Estudos Econômicos-Especial*, São Paulo, v. 27, p. 85-115, 1997.

CAMPOS, R. R., NICOLAU, J. A.; CARIO, S. A. F. *Cluster e capacitação tecnológica: a experiência na indústria cerâmica de revestimento de Santa Catarina*. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 21, n. 1, p. 144-161, 2000.

DÉO, B. Retrato da informalidade urbana. *Jornal do Brasil*, Rio de Janeiro, 9 jun. 1999. Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/clipping/pesquisa> Consultado em 19 jun. 2001.

DIEESE. *Os efeitos da desvalorização cambial sobre os trabalhadores*. Disponível em: <http://www.dieese.org.Br/bol/cju/cjujan99.html>. Consultado em 27 mar. 2001.

_____. *Reestruturação produtiva e emprego na indústria de Santa Catarina*. Florianópolis: p. 11-18, 1996.

ESPÓSITO, H. Trinta países vão discutir modelo de incubação. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 9-15 maio 2001. Por conta própria, p. 3.

EXPORTAÇÃO. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 10 jan. 2001. Por Conta Própria, p. 1.

FREEMAN, C.; PEREZ, C. Crise estrutural de ajustamento, ciclos de negócios e comportamento dos investimentos. In: DOSI et. al. *Technical change and economic theory*. [S. l]: 1988, 12 f. Não publicado.

GARTNER, I. R. *Análise de projetos em bancos de desenvolvimento*. Florianópolis: EDUFSC, 1998. 201 f.

GOEDERT, A. R. *Redes de inovação tecnológica para pequenas e médias empresas: um estudo exploratório para o setor apícola catarinense*. Florianópolis: p. 46-104, 1999. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina.

GUIMARÃES, R. *Adaptabilidade das técnicas integradas de gestão da produção às pequenas e médias empresas*. Florianópolis: 1990. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina.

HADDAD, P. A ameaça do conformismo. *Fórum de Líderes*, São Paulo, n. 5, p. 42-46, dez. 2000.

IBQP-PR. Transformações no padrão de desenvolvimento e a produtividade do trabalho no Brasil. *Retratos da produtividade no Brasil*, Curitiba, p. 19-21, 2000.

IEDI. Política industrial e capilaridade. In: *Indústria e desenvolvimento: uma análise dos anos 90 e uma agenda de política de desenvolvimento industrial para a nova década*. São Paulo: 2000. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Consultado em 4 ago. 2001.

IEDI. *Políticas industriais em países selecionados*. São Paulo: 1998, p. 9-81; 136-161; 197-242. Disponível em: <<http://www.iedi.org.br>>. Consultado em 4 ago. 2001.

IIDA, I. *Pequena e média empresa no Japão*. Brasília: Brasiliense, 1984, p. 24-66.

IPEA. *Temas especiais: experiências de industrialização localizadas*. Disponível em: <<http://www.ipea.gov.br/polind/ipeaat03.html>>. Consultado em 03 jul. 2001.

JUNGES, I. *Adaptação da metodologia de Vidossich para diagnóstico de modernização de micro e pequenas empresas industriais*. Florianópolis: 1999, p. 97-137. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina.

KAFRUNI, S. Programa insere micros na exportação. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 7 jun. 2001, p. 22.

KEEDI, S. Falta estímulo às exportações. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 29 mar. 2001, p. A-3.

KLAVA, L. F. Software alemão vai usar tecnologia brasileira. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 24 maio 2000a. Santa Catarina, p. 11.

_____. Uma escola para formar empresas. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 5 jul. 2000b. Por Conta Própria, p. 9.

KRAMER, V. H. *Real*: inflação menor, desemprego pior. Disponível em: <<http://www.na.com.br/1999/jul/03/dess.htm>>. Consultado em 27 mar. 2001.

KRASELIS, S. ONG's catarinenses liberam microcrédito. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 13 dez. 2000. Santa Catarina, p. 4.

LINS, H. N. Pequenas e médias empresas têxteis e vestuaristas face às mudanças nas condições de concorrência. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 21, n. 2, p. 110-137, 2000.

LUMMERTZ, Vinicius. A Alca e os pequenos negócios. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 31 maio, 2001, p. A-2.

LUZ, A. Luz vermelha na tecnologia. *Revista Expressão*, Florianópolis, n. 110, p. 59, 2001.

MEURER, E. Poucas empresas concentram exportações de SC. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 1 dez. 2000. Santa Catarina, p. 1-3.

MICROCRÉDITO é viável e pouco utilizado. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 30 maio 2000. Disponível em: <<http://www5.estado.com.br/suplementos>>. Consultado em 19 jun. 2001.

MINISTÉRIO DO TRABALHO. *Programa de Geração de Emprego e Renda*. Disponível em: <<http://www.mtb.gov.br/sppe/proger>>. Consultado em 24 jun. 2001.

MITI. *Points of white paper and small and médium enterprise in Japan*: 2000. Disponível em: <www.chusho.meti.go.jp/english/wp2000/wp2000.html>. Consultado em 12 jun. 2001.

PAGNANI, É. M. *A subcontratação na pequena e média empresa*. Campinas: Editora da UNICAMP, 1989, p. 25-51.

PEREIRA FILHO, J. Visão artificial acerta o recorte do bordado. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 2 ago. 2000, p. 10.

PIZA, D. Sim: o Brasil tem motivos de orgulho. *O Estado de São Paulo*, São Paulo, 23 jul. 2001. Disponível: <<http://www.sebrae.com.br/clipping/pesquisa>>. Consultado em 27 mar. 2000.

PROJETO. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 28-29 abr. 2001, p. A-3.

PUGA, F. P. Experiências de apoio às micro, pequenas e médias empresas nos Estados Unidos, na Itália e em Taiwan. *BNDES*, Rio de Janeiro, n. 75, fev. 2000. Discussão. Disponível: <<http://www.bndes.gov.br>>. Consultado em 27 mar. 2000.

RACY, S. Os sem-política industrial. *O Estadão.com.br*. Disponível em <<http://www.estado.estadao.com.br/editorias/2000/12/01/eco809.html>>. Consultado em 10 ago. 2001.

REITMAN, V. Número de falências no Japão bate recorde. *Net Estado*. Disponível em: <<http://www.estado.estadao.com.br/edicao/pano/98/04/20/eco508.html>>. Consultado em 29 ago. 2001.

REPASSE do Badesc. *Gazeta Mercantil*, 10 jul. 2001, p. 2. Santa Catarina.

SALGUEIRO, S. Consórcios de exportação corrigem rumos. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 22 mar. 2001, p. A-4.

SANTOS, C. dos. Globalização, abertura comercial e as micro e pequenas empresas no Brasil. *Informações FIEP*, São Paulo, n. 242, p. 17-20, nov. 2000.

SEBRAE. 1999-2000: documento aprovado na 5.^a reunião do Conselho Deliberativo Nacional em julho de 1999. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br>>. Consultado em 08 ago. 2001.

SETI. *Cluster: o que é mesmo isto?* Disponível em: <<http://www.seti.gov.br/foruns/forum10/cluster.htm>>. Consultado em 03 jul. 2001.

SILVA, H. E.; OLIVO, S. Crédito e financiamento para a criação de pequenos negócios no Brasil: análise institucional e mudanças. In: SIQUEIRA, C. A. (coord.). *Geração de emprego e renda no Brasil: experiências de sucesso*. Rio de Janeiro: DP&A, 1999. 296 f.

SOUZA, M. C. de A. F. de. *Pequenas e médias empresas na reestruturação industrial*. Brasília: SEBRAE, 1995. 257 p.

VANIN, A. Nova incubadora terá parceria com empresas e investidores. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 18 jul. 2000. Santa Catarina, p. 4.

VEIGA, P. M.; MARKWALD, R. A. Micro, pequenas e médias empresas na exportação: desempenho no Brasil e lições da experiência internacional. *FUNCEX*, Rio de Janeiro, n. 136, 1998. Discussão.

VILLELA, A. As micro, pequenas e médias empresas. *BNDES*, Rio de Janeiro, n. 17, 23 p., jun. 1994. Discussão.

WOODWORTH, W. *Microcrédito para jovens empresários*. Florianópolis: ACIJ, 19 jun. 2001. Palestra.

OBRAS CONSULTADAS

AGENTES identificam o que pode ser vendido. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 7 jun. 2001, p. 22.

ALVES, U. Exportação bate recorde. *Balanço Anual Santa Catarina 94/95*, Florianópolis, n. 1, p. 17-19, set. 1994.

BANCO. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 25-1 maio 2001. Por conta própria, p. 4.

BRDE: 40 anos depois. *Diário Catarinense*, Florianópolis, 15 jun. 2001, p. 10.

CACCIAMALI, M. C. et al. Crescimento econômico e geração de empregos: considerações sobre políticas públicas. *Planejamento e políticas públicas*, Brasília, n. 12. jun./dez. 1995, p. 181-184.

CANUTO, O. *Comércio Exterior*. Disponível em <<http://www.mre.gov.br>>. Acesso em: 13 jul. 2000.

FERREIRA, P. R. Apoio tecnológico para fazer móveis melhores. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 24 maio 2000. Por Conta Própria, p. 7.

KLAVA, L. F. Bons argumentos para convencer. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 5 jul. 2000. Por Conta Própria, p. 9.

_____. Investidores colhem sócio nas incubadoras. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 5 jul. 2000. Por Conta Própria, p. 9.

_____. Mortalidade menor entre as incubadas. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 5 jul. 2000. Por Conta Própria, p. 9.

_____. Uma escola para formar empresas. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 5 jul. 2000. Por Conta Própria, p. 9.

KRASELIS, S. ONG's catarinenses liberam microcrédito. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 13 dez. 2000. Santa Catarina, p. 4.

LUCCAS, J. Benditos fundos. *Revista Expressão*, n. 65, p. 36-38, abr. 1996.

LUMMERTZ, V. O paradoxo do espírito empreendedor. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 5 dez. 2000, p. A-2.

MESSNER, D. Globalização: um desafio para pequenas e médias empresas. In: *Seminários políticos empresariais*, 1996, São Paulo: Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha de São Paulo, 1996. 10 f. Não publicado.

MOREIRA, M. M. Abertura comercial e indústria: o que se pode esperar e o que se vem obtendo. *BNDES*, Rio de Janeiro, n. 49, 60 p., out. 1996. Discussão.

OS PEQUENOS interessam. *Revista Expressão*, n. 68, p. 42-43, jul. 1996.

PEREIRA FILHO, J. Projeto empreender. *Gazeta Mercantil*, Florianópolis, 7 jun. 2000. Por Conta Própria, p. 7.

PERSPECTIVAS para a pequena empresa. *Revista Expressão*, n. 84, p. 59, 1998.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L. *Microeconomia*. São Paulo: Makron Books, 1994. p. 287.

PRADO, M. C. R. M. do. A força do microcrédito. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 28-30 jul. 2000, p. A-3.

PRINCIPAIS pólos do sul. *Revista Expressão*, n. 110, p. 14-15, 2001.

RAMOS, C. A. Programas federais de apoio aos pequenos investimentos: justificativas, características e balanço preliminar. *IPEA*, Brasília, n. 546, 24 p., fev. 1998. Discussão.

SEBRAE. Comunidades em ação. *Conexão empresarial SEBRAE*, Brasília, n. 22, abr. 2001.

SEGENBERGER, W.; LOVEMAN, G. W; PIORE, M. J. *The re-emergence of small enterprises: industrial restructuring in industrialised countries*. Genebra: International for Labour Studies, 1994. Resenhado por COELHO, Franklin Dias. *Planejamento de políticas públicas*. Rio de Janeiro, n. 12, p. 281-286, jun./dez. 1995.

SOBRINHO, C. *Política industrial: pequenas empresas sofrem discriminações*. Disponível em: <<http://www.corauci.etc.br>>. Acesso em 10 ago. 2001.

WEVER, H. H. Por que o Brasil precisa de uma política industrial. *Gazeta Mercantil*, Curitiba, 25 abr. 2001, p. A-3.